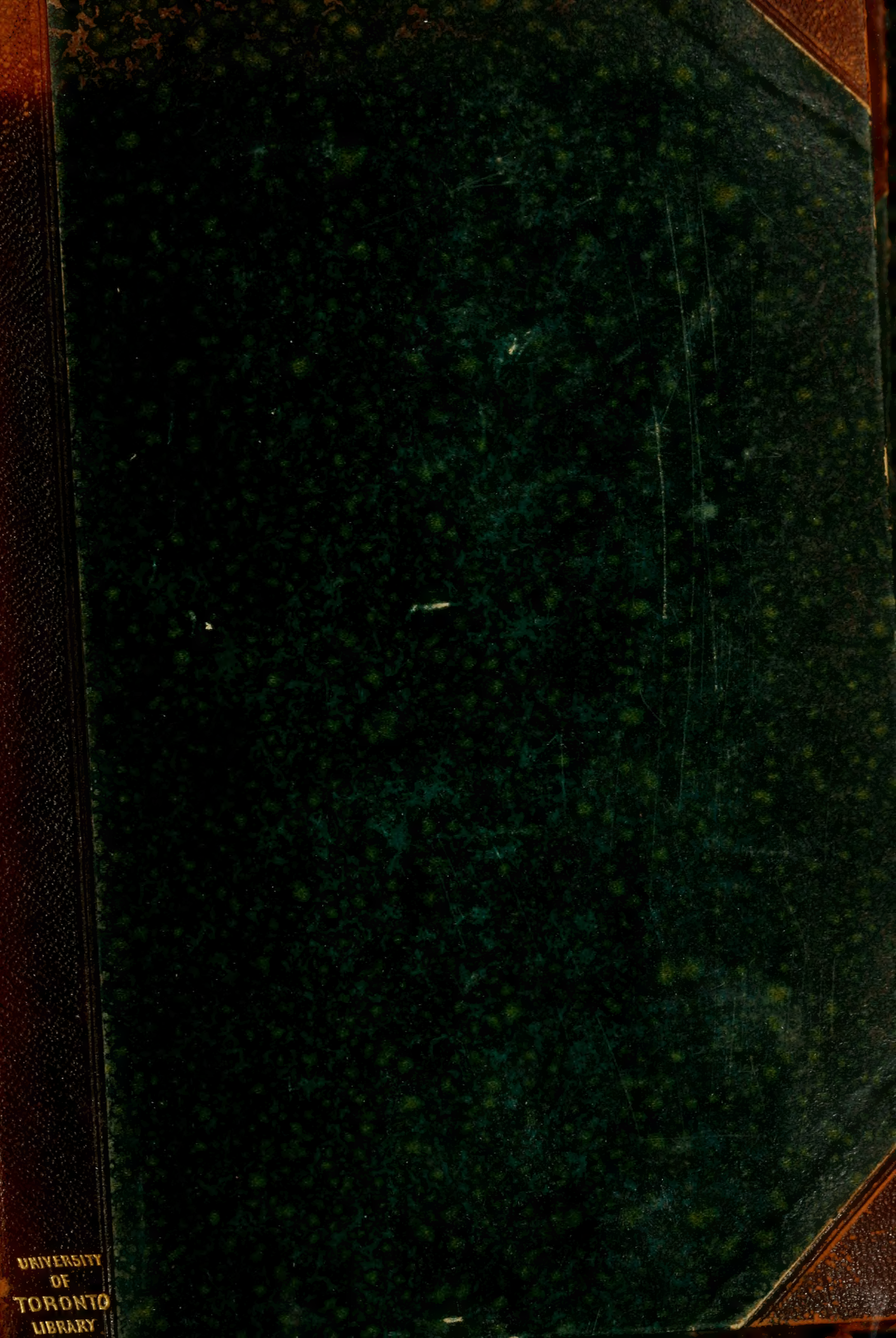
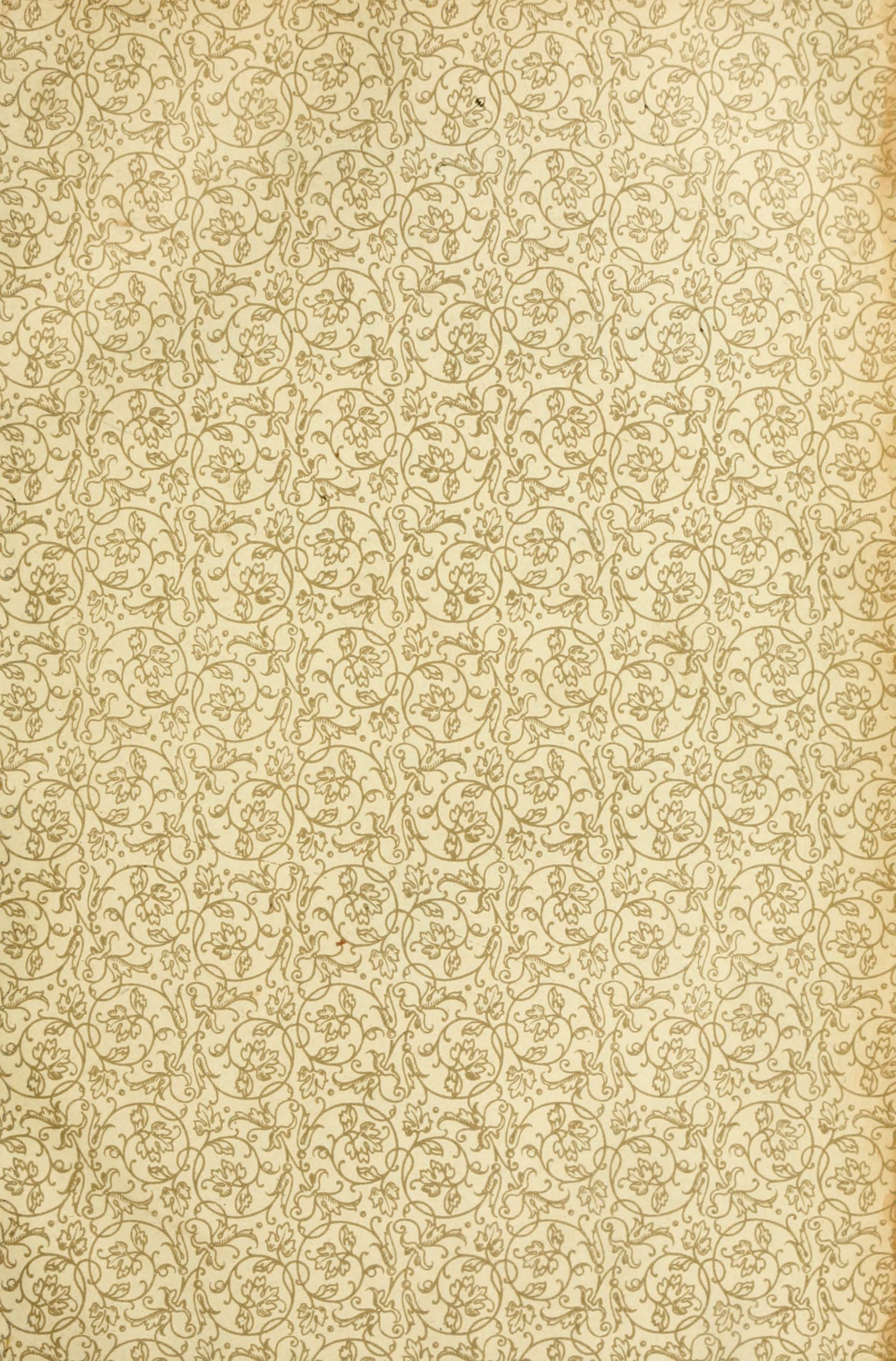
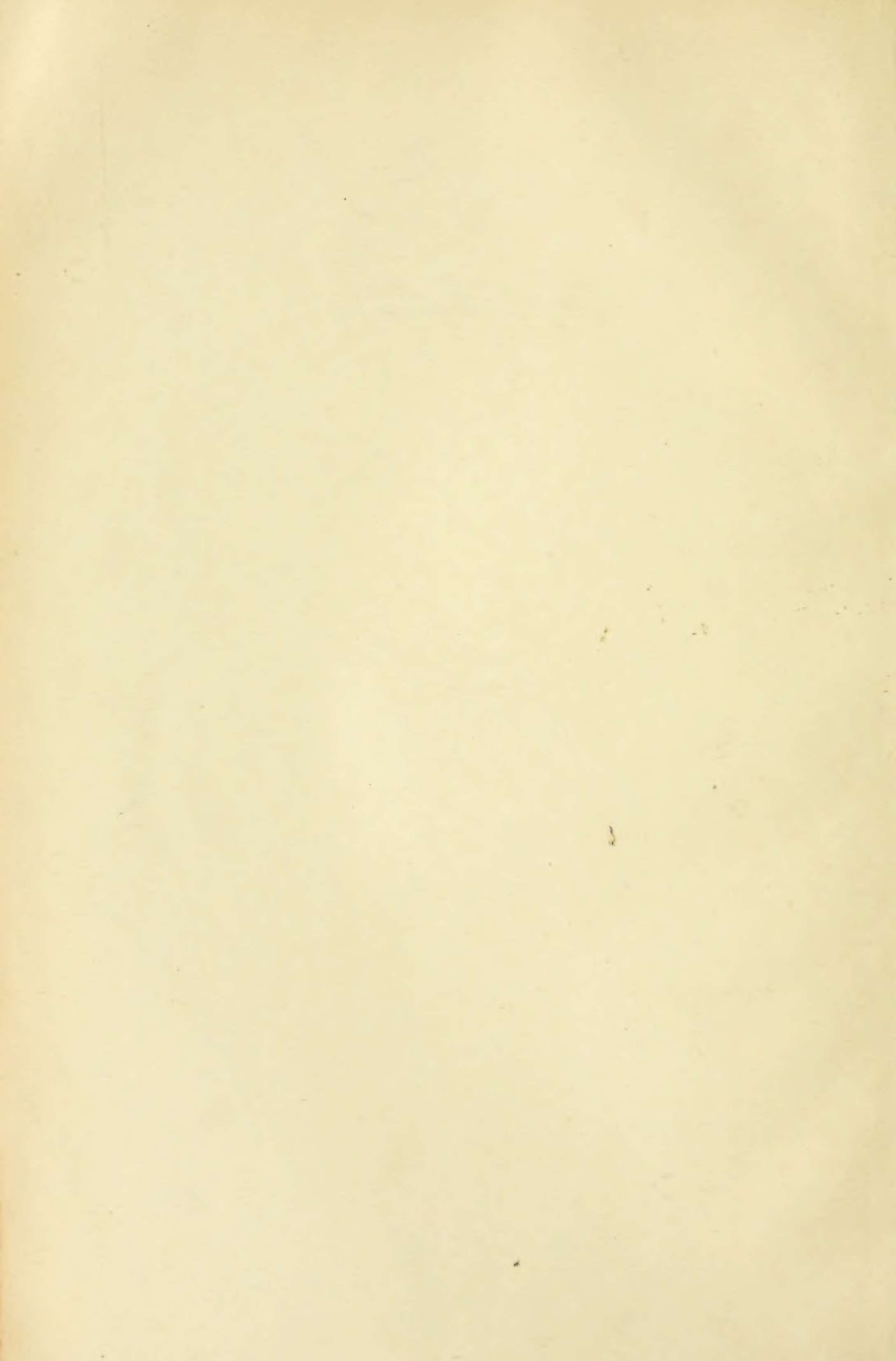

UNIVERSITY
OF
TORONTO
LIBRARY







EcC
F6729g

Grundzüge
der
Handelspolitik.

Von

Dr. Luigi Fontana-Russo,
Professor an der Königl. Handels-Hochschule in Rom.

Autorisierte Übersetzung
von
Dr. Pflaum-Rom.



118155
13/9/11

Leipzig,
Verlag von Duncker & Humblot.
1911.

Alle Rechte vorbehalten.

Pierersche Hofbuchdruckerei Stephan Geibel & Co. in Altenburg.

Vorwort des Verfassers.

Die Abfassung dieses Buches leitete der Wunsch, zur Ausfüllung einer Lücke in der wissenschaftlichen Literatur einen, wenngleich bescheidenen Beitrag zu liefern.

Die Handelspolitik ist eine wirkende Kraft in allen Staaten und schließt Probleme von höchster wirtschaftlicher Bedeutung in sich. Dennoch mangelt noch immer eine vollständige literarische Behandlung ihrer Ziele, Grenzen und bestimmenden Faktoren. Trotzdem handelspolitische Fragen allenthalben in wie außer Europa in lebhaftester, ja leidenschaftlicher Weise erörtert werden, fehlte den praktisch Interessierten bisher die Möglichkeit, sich von Sinn und Verlauf der heftigen Debatten einen klaren Begriff zu bilden. Auch die Gelehrten haben so und so oft nicht vermocht, sich über rein geschichtliche Gesichtspunkte oder über einen flachen Empirismus oder über doktrinäre Vorurteile zu erheben; und gerade sie sind die Urheber zahlreicher und keineswegs leichter Irrtümer gewesen. Man hat es vernachlässigt, den Erscheinungen des internationalen Handelsverkehrs auf den Grund zu gehen und ihre letzten wirkenden Ursachen aufzuspüren, und man hat gleichermaßen prospektive Betrachtungen unterlassen, um die Gesetzmäßigkeit dieser Erscheinungen und ihre Folgen und Begleitumstände zu umschreiben. Die Handelspolitik, die Triebfeder unermeßlicher Kräfte, an welche die Entstehung und Verteilung des Reichtums gebunden ist, verdient wahrlich ein eindringenderes und umsichtigeres Studium.

Die Literatur aller Länder ist reich an Monographien zur Geschichte der Handelspolitik, die nebenher auch die eine und andere Seite des handelspolitischen Problems beleuchten. Was ihr aber fehlt, das ist die Herausarbeitung der Gesetze, kraft deren allenthalben bei gleicher wirtschaftlicher Lage gleiche Austauschbedürfnisse und handelspolitische Erfordernisse und Strebungen auftreten.

Ich habe der Theorie und der Technik der Handelspolitik die Theorie des internationalen Handels voraufgehen lassen. Das schien mir nötig, um das Studium des zweiten und dritten Teiles des

Buches Personen mit unzulänglicher wirtschaftswissenschaftlicher Vorbildung zu erleichtern; zugleich aber auch darum, weil aus der Theorie des internationalen Handels die Freihändler die Argumente zu wohlklingenden Gesetzen beziehen.

Im zweiten Teile habe ich mich mit den bekannteren Erscheinungen nicht lange aufgehalten, sondern sie nur kurz zusammengefaßt. Aus dem entgegengesetzten Grunde habe ich von den mannigfaltigen Faktoren der Handelspolitik sowie von ihren Beziehungen zur Bevölkerung, zur Verteilung und zu den Kolonien ausführlicher gesprochen.

Im letzten Teile sei der nachsichtigen Aufmerksamkeit des Lesers besonders empfohlen das Kapitel über das Maß des Zolles; über dieses Problem sind die Verfasser anderer handelspolitischer Werke hinweggegangen, und auch die Regierungen haben bei ihrer Regelung des Schutzzollwesens ihm nicht adäquate Rechnung getragen. Auch mit der viel umstrittenen Frage des Einschneidens der Zölle habe ich mich eingehender befaßt, weil hier nicht wenige Irrtümer und Vorurteile im Schwange sind.

Das Buch bildet, wenigstens meines Erachtens, ein organisches Ganzes, da die Ausführungen über die verschiedenen Argumente in sehr engem Abhängigkeitsverhältnis zu einander stehen.

Ob ich mein Ziel erreicht habe, weiß ich nicht. Ich bin nur sicher, nichts unterlassen zu haben, um es zu erreichen.

Möge der Leser dieses Buch ohne Vorurteil prüfen, da sein Verfasser selbst in den meist und schärfst umstrittenen Fragen stets die Objektivität zu wahren bemüht gewesen ist!

Inhaltsverzeichnis.

Zweites Buch.

Die Theorie der Handelspolitik.

Zweites Buch.

Die Theorie der Handelspolitik.

Drittes Buch.

Die Technik der Handelspolitik.

Erstes Buch.

Der internationale Handel.



Erstes Kapitel.

Ursprung und Natur des internationalen Handels.

1. Der Handel im allgemeinen. — 2. Natürliche, volkliche und gesellschaftliche Entstehungsgründe des Handels. — 3. Der Handel und die heutigen Kämpfe der Völker. — 4. Ware und Markt. — 5. Der internationale Handel und seine Merkmale. — 6. Handel und Verkehr.

---

1. Der Handel im allgemeinen. — Der Handel ist die große treibende Kraft der menschlichen Arbeit, weil er das Mittel ist, durch welches die Fülle der Arbeitserzeugnisse in den Schichten des wirtschaftlichen Lebens in Umlauf gelangt; das wirtschaftliche Leben wird um so intensiver, je leichter der Austausch der Erzeugnisse sich vollzieht. Dem Handel verdanken es die kleinen Arbeitskräfte, daß sie ihre Erzeugnisse für einen immer ausgedehnteren Kreis von Verbrauchern herstellen können und daß sie so bisweilen zu großen Energien der Weltwirtschaft werden.

Voraussetzung und Beweggrund des Austauschs ist ausschließlich der Nutzen.

Die Menschen haben verschiedene Bedürfnisse, und die Dinge haben verschiedene Nutzbarkeit, d. h. eignen sich mehr oder minder zur Befriedigung der menschlichen Bedürfnisse. Wenngleich aber der Austausch nur wegen der Nützlichkeit und aus den Bedürfnissen entsteht und stets von Nützlichkeitsgründen bestimmt bleibt, nimmt er doch sehr mannigfaltige Eigentümlichkeiten und bisweilen sogar gegensätzliche Erscheinungsformen an. Heutzutage scheint er einen lebendigen Sinn für die menschliche Solidarität zu verbreiten, verbindet er mit zahllosen Fäden die Söhne derselben Rasse, bringt er ihre Produktionen miteinander in Fühlung und bereichert er sie. Keine Art von wirtschaftlichem Widerstreit scheint die Bürger desselben Landes ernstlich trennen zu wollen, und nur das Bedürfnis, die wechselseitigen Lücken der Produktionsfähigkeiten auszufüllen, scheint sie zu beseelen. Anderseits jedoch zeigt sich der Handel auch bisweilen wie von unbezwinglicher Herrschsucht getrieben, voll jugendlicher Kraft schlägt er schwache Wesen,

die sich seinem Eroberungszuge entgegenstellen, nieder und zeichnet seinen Weg mit Trümmerstätten.

Die staatlichen Verfassungen der Völker, der Rangstreit der Rassen und die wirtschaftliche Eifersucht konnten glauben machen, daß der Weltmarkt in Bruchstücke zerfallen sei. Aber trotz dieser künstlichen Scheidungen offenbart er sich häufig genug als ein untrennbares Ganzes, gleich als ob die Natur mit ihrer Kraft und ihren Hilfsquellen die sondertümlichen Anstrengungen der Menschen wie ihre heillose Rivalität und ihre verderblichen Kämpfe habe vereiteln wollen. Alles Verjüngen der schutzzöllnerischen Gehege hindert die Menschheit doch nicht, den Tauschverkehr zwischen den Erdteilen und den Staaten zu vervielfältigen und durch neue, großzügige Verkehrsadern die Märkte zu verknüpfen, welche die Natur durch Ozeane vergeblich geschieden hat. Über der Sondertümelei, die aus den Gegensätzen der Politik und der Rassen erwächst, bringt sich eben häufig zur Geltung die menschliche Gemeinsamkeit. Sie führt es dahin, daß die Erzeugnisse von jenseits der Ozeane diesseits Teuerungen zu beheben vermögen, die früher unheilbar waren, sowie daß die fremden Waren aus der Ferne den Arbeitseifer unserer Fabriken vermehren und sie neu beleben, der Arbeit würdigeren Lohn und dem Kapital reicheren Zins verschaffen. Die heutigen Handelsströme unterliegen nur wenig dem Einfluß der Schutzzolltarife, sie reagieren gegen sie und überwinden siegreich die künstlichen Hemmnisse, welche das Schutzsystem ihnen aufzwingen wollte.

So viel Verknüpfung der Lebenserscheinungen und so große und wohltätige Ergebnisse erzielt der Handel durch seine beharrende und immer junge Energie. Diese Energie vernichtet und verstreut zwar bisweilen die Schöpfungen von Jahrhunderten, um sie mit neuen und vorher ungekannten zu ersetzen, tut aber damit am letzten Ende nichts anderes, als daß sie den Nutzen der Gütervorräte immer weiter vermehrt, indem sie sie den Völkern zugänglicher macht. Im übrigen kommen ja fast alle Fortschritte nur nach schmerzlichen Krisen zustande; so ist auch der Handel, der im wirtschaftlichen Leben gewissermaßen das Spiegelbild jenes das natürliche Leben beherrschenden Kampfes ums Dasein ist, trotz seiner befruchtenden und Leben fördernden Grund- und Hauptwirkung manchmal auch der Bereiter von Vereinsamung und Tod. Und er ist direkte Ursache fruchtbarer Lebensbetätigung, indem er neue Märkte aufzeigt und das verfügbare Kapital wie die überschüssige Bevölkerung nach ihnen hindrängt; hierbei gewinnt er seinerseits durch die Früchte der Verwendung eben dieses Kapitals und dieser Bevölkerung.

Allein auch dann, wenn der Handel den Wetteifer der Völker auf dem Felde der Gütererzeugung vervielfältigt, verbrüdert er die Völker zugleich auf dem Felde der Geistesarbeit. Es ist in der Tat der Handel, der die Völker einander nahe bringt und so den Austausch neuer Ideen erleichtert, der die Ideen in den Schatz der Allgemeingüter einfügt, während sie ohne ihn in den beschränkten Sphären ihres Ursprungs verblieben wären, ohne kosmopolitische Verwendung zu finden und weittragende Neuerungen zu erzeugen.

Der Handel vermehrt seine Macht mit der Zunahme der Arbeitsteilung, mit der Vervollkommnung der Verkehrsmittel und mit der Spezialisierung der wirtschaftlichen Betätigung. In der kapitalistischen Wirtschaft sucht jeder Produzent in großen Massen nur eine einzige Art von Ware hervorzubringen, die für ihn einen dürftigen Gebrauchswert, aber einen sehr hohen Tauschwert hat; insofern gibt er dem Handel neue Kraft, der dank der ihm zur Verfügung stehenden mächtigen Mittel gerade den Umlauf der Waren erleichtert, welchen die Arbeitsteilung ins unendliche zu vervielfältigen scheint. Wenn also der Handel einerseits getrieben wird von der Arbeitsteilung, so ist er es anderseits auch, der sie treibt: es handelt sich um wechselseitig abhängige Faktoren.

Die Kraft des Handels steht im Verhältnis zu der Menge der erzeugten Waren, denen ein hoher Tauschwert eignet. Der Handel erleichtert aber nicht nur die Vermehrung der Warenerzeugung, sondern er vermehrt auch deren Nutzen, eben weil er die Erzeugnisse besser in Raum und Zeit verteilt.

Herbert Spencer spricht von regulierenden, erzeugenden und verteilenden Organen. Nun wohl, der Handel ist zu gleicher Zeit Verteiler von Gütern, weil er sie im Raume verteilt gemäß den Bedürfnissen; er ist ihr Regulierer, weil er den Erzeugern den Überschuß oder den Mangel von Gütern aufzeigt und ihnen somit rät, die Erzeugung zu verlangsamen oder zu beschleunigen; er ist endlich Erzeuger, weil er den Nutzen der Güter vermehrt. Dank dem Handel gelangen die Organe des wirtschaftlichen Lebens und die Glieder der menschlichen Gesellschaft zueinander in eine immer größere wechselseitige Abhängigkeitsbeziehung. Nach Schmoller bringt erst der Handel die Landwirtschaft und die Industrie in die rechte Beziehung zueinander und bewirkt, daß sie ohne Erschütterungen zusammenwirken. Was die Personen betrifft, so bringt er diejenigen in Fühlung miteinander, die sich zu spezialisierter Arbeit eignen und sich organisieren lassen, und läßt sie eintreten in ein System geselligen Zusammenwirkens und moralischer Solidarität.

Es ist ein gewöhnliches und niedriges Vorurteil, daß der Handel zum Vorteil der einen und zum Schaden der anderen ausschlage: er ist vielmehr fast immer vorteilhaft für beide Kontrahenten und vermehrt ihren Reichtum.

2. **Natürliche, volkliche und gesellschaftliche Entstehungsgründe des Handels.** — Zum Leben des Handels tragen natürliche, volkliche und gesellschaftliche Ursachen bei. Die erstgenannten bestehen in der geographischen Lage, den mineralischen Hilfsquellen, der Fruchtbarkeit des Bodens, dem Klima, den Wasserstraßen und in all dem, was die Natur sonst mehr oder minder freigebig darbietet. Die zweitgenannten umfassen die Geistesanlagen der Einwohner, die Geschicklichkeit, mit der sie auf die Außenwelt einwirken und sich der natürlichen Gegebenheiten bedienen, die Unternehmungslust, die Sparsamkeit, die Arbeitskraft u. dgl. Die letztgenannten ergeben sich aus der wirtschaftlichen, gesetzlichen und politischen Organisation, also aus jenen Mitteln, mit denen menschliche Gemeinsamkeiten sich zwecks Erreichung hoher und allen Bürgern gemeinsamer Zwecke ordnen.

Diesen drei Ursachen verdankte Holland seinen kaufmännischen Wohlstand. Um die unglückliche topographische Lage zu überwinden, wandten sich Hollands Bewohner zur Eroberung des Meeres, dieses ewigen Überwältigers ihrer Ländereien. Ein jahrhundertelanger Kampf führte zur Beherrschung erst des territorialen Meeres und dann auch der großen Ozeanstraßen. Neue Märkte erschlossen sich der holländischen Unternehmung, und sie wurde die Mittlerin der interozeanischen Handelsbeziehungen und holte aus den jungen Kolonien Schätze wirtschaftlichen Lebens heraus. Je mehr so nach und nach die Eroberungen sich ausdehnten und festigten, desto besser organisierte sich auch das soziale Leben, das nicht wenig dazu beitrug, das erreichte Maß des Wohlstandes zu erhöhen.

Den gleichen Ursachen verdankt England die Blüte seines Handels. Größer waren seine natürlichen Besitztümer, und größer und dauernder war darum sein kaufmännischer Wohlstand. Als England auf die großen holländischen Handelslinien gelangt war, raubte es Holland die wertvolle Herrschaft über sie. Reich an Kräften, die bis dahin unbenutzt geblieben waren, konnte es sich ihrer bedienen, als die technischen Vervollkommnungen und die großen Entdeckungen neue Gebiete der industriellen Unternehmung und neue Anlagen der im Handelsverkehr angehäuften Kapitalien eröffneten.

Aber England war nicht bloß der Vermittler des großen Handelsverkehrs. Es wurde bald auch eine kosmopolitische Werkstätte und sorgt bis heute für die Verbraucher in einem großen Teile der Welt. Diese weittragende Produktionsenergie trägt nicht wenig zu seiner kaufmännischen Leistungsfähigkeit bei.

Holland wäre auch ohne Kriege mit England daniedergegangen, weil es heute nicht möglich ist, ein Land von intensiver Handelsbetätigung zu werden, ohne über eine reiche, kosmopolitische Gütererzeugung zu verfügen. In vergangenen Zeiten konnte man ein Volk denken, das Handel trieb und keine Güter erzeugte, heute aber nicht mehr.

Der einfache Vermittler ist verschwunden.

Bei der neuen Organisation der Großindustrie und ihren hoch hinausgehenden Plänen war es ganz natürlich, daß das werktätigste Land die erste Stelle im Handel eroberte. Die englische Industrie war der kontinentalen um zwei Generationen voraus, und daher kam es, daß die englische Überlegenheit in der Industrie sehr bald die im Handel verstärkte und daß beide sich dermaßen konsolidierten, daß sie den Stößen des hartnäckigsten Wettbewerbs siegreich widerstanden.

Portugal hat ähnlich wie Holland nur noch eine geringfügige Beteiligung am Welthandel. Seine Lage am Atlantischen Ozean ist immer noch von vorzüglichem Wert für die interozeanischen Straßen, aber schlaff ist nichtsdestoweniger sein Handel; denn ihm fehlt heute wie schon immer jede Produktionskraft, und heute gibt es, im Gegensatz zu früheren Zeiten, eben keine Handelsblüte ohne ein reiches produktives Vermögen.

Hingegen nehmen andere Länder trotz ihrer nicht glücklichen geographischen Bedingungen einen von Tag zu Tag größeren Anteil am internationalen Handel, eben und nur weil sie eine ergiebige Produktion besitzen.

Dies ist der Fall bei Deutschland. Im Herzen Europas gelegen, mit einer sehr kurzen Küstenstrecke und wenigen Ausmündungen nach dem Meere, hat es sich in den letzten Jahrzehnten als ein Handelsland offenbart. In einem langen Zeitraum besonnener Sammlung hatte das deutsche Volk seine großen Gaben genutzt, um die natürliche Beschaffenheit des Landes zu wandeln und seinem eisernen Willen untertan zu machen. Als dies aber gelungen war, da wurde der Wunsch, sich auch auf den fremden Märkten zur Geltung zu bringen, unbezähmbar. Neue Formen des Handelsverkehrs mit anderen Ländern entfalteten sich derart, daß die wirtschaftliche Betätigung Deutschlands einen starken kaufmännischen Zug erhielt, der sich dauernd behaupten dürfte. Gleichermaßen ist die deutsche Schiffahrt bewundernswert in ihren kühnen Fortschritten. Sie bestreitet namentlich auf einigen Verkehrslinien den anderen Handelsflotten mit Erfolg den Vorrang, und in vielen Fällen überschreiten ihre Fortschritte an Schnelligkeit selbst diejenigen der englischen Schiffahrt[1].

An den Handelsplätzen, die sich seit kurzem der europäischen Unternehmungslust erschlossen haben, erscheint die Überlegenheit Englands zur See nicht mehr unverletzbar. Gewiß nimmt die Beteiligung der englischen Flotte am Verkehr durch das chinesische Meer zu, aber in noch schnellerem Maße wächst zugleich die der deutschen und der amerikanischen Flotte. Inzwischen streitet der Hafen von Hamburg als Zentrum des großen Vermittlungshandels mit den größten englischen Häfen um die Palme; und die deutschen Banken, die allenthalben ihre Zelte aufgeschlagen haben, helfen der kaufmännischen Betätigung der Reichsbürger in allen Teilen der Welt.

Gleiches wird mit den Vereinigten Staaten von Nordamerika vor sich gehen, wenn dort erst die Natur ganz dem Willen des Menschen unterworfen sein wird. Alsdann werden die Bürger der Vereinigten Staaten nicht bloß Erzeuger von Waren sein, sondern werden sich auch dem Handel von Waren widmen, dann werden sie auf dem Handelsfelde dieselben Lorbeeren ernten, welche sie unbestritten auf dem Industriefelde geerntet haben.

[1] Seit 1890 haben nur zwei Flaggen den Bericht über ihre Beteiligung am Suez-Verkehr abzuändern brauchen: die englische, die ihn verminderte, die deutsche, die ihn vermehrte.

Man darf also behaupten, daß heutzutage die geographische Lage unter den natürlichen Faktoren des Handels nicht mehr wesentlich ist. Sie hat sicherlich dazu beigetragen, um England auf den ruhmreichen Weg zu bringen, aber England hätte seinen Handelsruhm nicht erreicht, wenn sich zu seiner geographischen Lage nicht eine so große Fülle natürlicher Hilfsquellen gesellt hätte. Und diese Hilfsquellen haben auch dann zu siegen verstanden, wenn ein guter kommerziell-strategischer Stützpunkt nicht zur Verfügung war.

Es ist sehr schwer geworden, ein Land mit reichen natürlichen Gütern in Händen eines Volksstammes zu belassen, der unfähig ist, dieses Land zu beherrschen. Es ist unabänderlich, daß derartige Volksstämme, welche der Mangel an Fortschritt selbst als niedere kennzeichnet, von solchen unterworfen oder zerstreut werden, die klaren Blick, kühnen Unternehmungsentschluß, große Tatkraft besitzen. Bevor auf dem amerikanischen Erdteil die weiße Rasse Boden faßte, gab es dort andere Volksstämme, die wie Parasiten inmitten solchen Glanzes wirtschaftlicher Fundgruben lebten; sie wurden aber bald besiegt und verstreut, während die so lange Zeit unberührte Natur sich gefügig den neuen Herren unterwarf. Das gleiche geschieht heute mit Afrika, Indien, Australien, wie es geschehen ist in der Geschichte aller Länder.

Unmöglich kann in der wirtschaftlichen Welt die Vergesellschaftung der natürlichen Reichtümer mit der Geisteskraft der Völker lediglich auf den Bereich der Gütererzeugung beschränkt bleiben. Bald entsteht aus der Gütererzeugung das Bedürfnis nach dem internationalen Güteraustausch; und der Handel belebt gleich Frühlingslüften das ersprießliche Werk, durch welches eine wachsende Menge von Gütern zur Verfügung des Weltmarktes gestellt wird.

Wenn das Anlagefeld, welches ein Land der Arbeit und dem Kapital darbietet, abhängig ist von den natürlichen Hilfsquellen des Ortes und von dessen sozialer und industrieller Organisation, so ist es doch nicht minder wahr, daß dieses Anlagefeld auch bestimmt ist von der Leichtigkeit, die in ihm erzeugten Güter, welche das Land selbst zu verbrauchen außerstande ist, ins Ausland hinauszuschaffen. Heutzutage liegt z. B. der Hauptgrund für den Wohlstand der jungen Länder Amerikas und Australiens gerade in der alten Welt. Das Wachstum der Gütererzeugung in den transozeanischen Ländern war möglich, da und insoweit man mit diesen Gütern die europäischen Märkte versorgen konnte. Der Austausch wirkte somit auf der einen Seite auf die Erzeugung ein, erhielt aber dann anderseits von dieser neue und größere Energie. Der Austausch gab in den entwickelteren alten Ländern freie Auswirkung dem Gesetz von den steigenden industriellen Er-

trägnissen, während er die Wirkungen der abnehmenden landwirtschaftlichen Erträgnisse beschränkte.

Kurz, es entsprang eine unschätzbare Fülle von Gewinn aus den Produktionen, die der Austausch überhaupt erst möglich oder zum mindesten intensiver machte und ausbreitete [1].

3. Der Handel und die heutigen Kämpfe der Völker. — Kommerzielle Gründe werden die künftigen Kriege der Völker bestimmen. Die Geschichte liefert uns zahlreiche Beispiele von Kämpfen, die aus solchen Gründen herbeigeführt wurden. Die brudermörderischen Kriege, welche zwischen den italienischen Republiken des Mittelalters wüteten, hatten keinen anderen Zweck als den Erwerb der levantinischen Märkte. Der spanische Erbfolgekrieg war zum Nutzen der holländischen und englischen Kaufleute hervorgerufen worden. Der Krieg zwischen Frankreich und England, der so lange Zeit und mit so großer Hartnäckigkeit fortgeführt wurde, hatte als Hauptziel die Herrschaft über die besten Kolonien und den Weltmarkt. In Zeiten, die uns näher liegen, treffen wir den englisch-chinesischen Konflikt von 1842, hervorgerufen lediglich von Englands Bedürfnis kommerzieller Ausdehnung. Und der gleichen Art waren sämtliche Kriege, die England im neunzehnten Jahrhundert geführt hat, die Burenkriege mit eingerechnet.

Nach den Unabhängigkeitskriegen und nach der nationalen Gruppierung der Völker scheint es, daß die künftigen Kämpfe unter den Staaten keinen anderen Grund haben sollen als das wirtschaftliche Interesse. Frankreich scheint die tragischen Erlebnisse von 1870 fast vergessen zu haben: die Idee der Revanche ist unwirksam, während die gegenwärtige Freundschaft mit England jene Gegensätze nicht aufzuheben vermag, welche ihren Beweggrund im kolonialen Handel haben und sich naturnotwendig verschärfen; so war Frankreich bei mehreren Gelegenheiten nach 1870 einem Kriege mit England sehr viel näher als einem Kriege mit seinem verhaßten östlichen Nachbar. Der Grund zur Zwietracht wäre also hier nicht zu finden gewesen in dem Wunsche nach Wiederherstellung der früheren Grenzen der Republik, sondern in der Begier der Gewinnung der besten Stützpunkte des Welthandels, wie das ja die Episode von Faschoda deutlich erkennen läßt.

Gegenwärtig empfindet man eine schwere Kriegsgefahr im äußersten Orient. Die Ursache des hier drohenden furchtbaren Kampfes wäre abermals ein Handelsinteresse. Die Politik der größten Völker, die in diesen fernen Ländern mit-

---

[1] Als die jungen Länder Nahrungsmittel hervorzubringen und diese mit europäischen Industrieerzeugnissen auszutauschen begannen, waren die internationalen Werte durchaus günstig für die industriell entwickelten Länder Europas. Der Tauschmaßstab war so, daß gegen eine geringe Menge von industriellen Waren eine sehr große Menge von landwirtschaftlichen Erzeugnissen gegeben wurde.

Zu gleicher Zeit gab die Leichtigkeit, sich mit transozeanischen Agrarerzeugnissen zu versorgen, den alten Ländern die Möglichkeit, die Kulturen auf jene Feldfrüchte zu beschränken, auf welche das Gesetz von den abnehmenden Erträgnissen minder zutraf. Diese Länder vervielfältigten somit nicht bloß einen gegebenen Vorteil, sondern sie entfernten oder minderten auch eine künftige sehr schwere Gefahr.

einander in Wettbewerb sind, steht unter dem Einflusse ihrer wirtschaftlichen Verfassung. England, reich an Kapitalien und Unternehmungen, an kaufmännischen Erfahrungen und Wagnissen, begünstigt die Politik des freien Handels ohne territoriale Eroberungen und mithin unter Ausschluß bewaffneten Eingreifens. Rußland hingegen, das nur dürftiges Kapital hat und nicht über so große wirtschaftliche Hilfsquellen verfügt wie sein großer Gegner, betätigt eine Politik gewaltsamen Raubes. Die territoriale Eroberung ist die Grundlage des russischen Vorgehens, und dies System eignet sich für Rußland um so besser, als es ihm gestattet, sein wirtschaftliches und kommerzielles Programm gemäß den eigenen Kräften, d. h. mit größerer Langsamkeit zu entwickeln. Würde Rußland ein anderes System wählen, so hätte England ganz und gar den Vorteil davon, weil es stärker und mithin rascher ist, um jene Märkte zu erobern, falls sie der friedlichen europäischen Betätigung eröffnet blieben. Japan nun, das freilich auch auf den militärisch strategischen Wert der Halbinsel Korea Gewicht legen muß, widersetzte sich seinerseits tatkräftig dem russischen Eindringen in Korea, weil dieses Land in erster Linie einen wertvollen Verbrauchsmarkt für die industriellen Erzeugnisse des japanischen Reiches darstellt. Ernste, handelspolitische Gründe sind es darum, die den Ereignissen in jenen fernen Ländern den Stempel aufdrücken und aufdrücken werden.

Der handelspolitischen Notwendigkeit vermögen sich auch die jüngsten Länder nicht zu entziehen. Der Krieg von Kuba wurde verursacht durch handelspolitische Verhältnisse, und bei dem Kampfe mußte natürlich derjenige der beiden kämpfenden wirtschaftlichen Organismen unterliegen, der unvollkommener und schwächer war.

Der Krieg hat nunmehr einen großen Teil seiner Idealität eingebüßt. Es ist heute vor allen Dingen das Kapital, dieser unerbittliche Faktor des Reichtums, welches den Krieg entflammt, um von ihm alsdann gewinnreichere Anlagegelegenheiten zu erhalten[1].

4. Ware und Markt. — Wenn man von Tausch spricht, muß man über den Begriff der Ware klar sein, und wenn man von internationalem Handel spricht, über den Begriff des Marktes.

Ware ist ein tauschbares Gut, dessen Nützlichkeit sich mehrt, wenn es gegen ein anderes gleich bewertetes Gut ausgewechselt wird. Die Eigenschaft als Ware mangelt demjenigen Gute, das dem Austausch nicht mehr dienen soll und verbraucht wird.

Die Waren sind in der primitiven Wirtschaft nicht vorhanden, weil in ihr der Mensch Güter nur hervorbringt für seinen eigenen Gebrauch. Die Waren entstehen aber, wenn das Hervorbringen von

[1] Die Konferenz von Algeciras ist auch eine Episode dieser kommerziellen Kämpfe gewesen, die von Tag zu Tag lebhafter werden, weil von Tag zu Tag das Bedürfnis wächst, neue Absatzmärkte im Auslande zu finden. Die Arbeit der Diplomatie vermied die Gefahr eines blutigen Krieges. Aber die Reibungen vermehren sich, je weiter sich die einzelnen Länder wirtschaftlich ausbreiten, und so wird die friedliche Beilegung von Konflikten immer schwerer werden.

Gütern den individuellen Bedarf übersteigt und den Tausch erwünscht macht; sie vervielfältigen sich, wenn das Hervorbringen der Güter hauptsächlich auf den Tausch abzielt. Die moderne Großindustrie mit ihrer ungeheuren Gütererzeugung beschafft eine immer zunehmende Menge von Waren; und Waren bietet auch der landwirtschaftliche Produzent, wenn er, nachdem er sich selbst mit den für seinen eigenen Verbrauch erforderlichen Gütern versehen hat, den Rest der von ihm erzeugten Güter mit anderen austauscht. Waren sind alle Güter, welche Gegenstand internationalen Austauschs bilden.

Gewöhnlich nennt man Markt den Ort, auf dem die Waren ausgetauscht werden. Einige Wirtschaftslehrer verstehen hingegen unter diesem Worte die Gegend, in welcher Verbraucher und Verkäufer so freie Beziehungen unter einander haben, daß die Preise derselben Waren nahezu gleiche Höhe erzielen. Offenbar ist bei dieser Begriffsbestimmung eine örtliche Beschränkung vorausgesetzt, denn die Waren erzielen mit Bestimmtheit die gleichen Preise dort, wo die Verbindungswege leicht, die Bräuche gleich, die Gesetze und die Geldverhältnisse dieselben sind, kurz, dort, wo sich dem Umlauf der Waren und mithin einer Verteilung der Waren entsprechend den Bedürfnissen keine ernsten Hindernisse in den Weg stellen; denn solche Verteilung muß in der Folge zum Ausgleich der Preise führen.

Diese Bedingungen aber werden innerhalb der einzelnen Nationen erreicht, und darum entspricht der Begriff Markt in diesem Sinne ziemlich dem Begriffe des Staates.

Wenn wir nun von Handelspolitik sprechen, so verstehen wir darunter, daß der internationale Tauschverkehr statthabe nicht zwischen Märkten, sondern zwischen Staaten. Unter Staat verstehen wir dabei ein Land mit eigenen politischen Einrichtungen, in welches die Waren fast immer erst nach Ueberwindung der künstlichen Hindernisse, die man Zölle nennt, eingeführt werden und in dem sie dann frei umlaufen dürfen. Manchmal ist es in den Staaten sogar nicht einmal frei, Waren auszuführen, weil die Zollstellen nicht bloß die Einfuhr von Waren hemmen, sondern auch deren Ausfuhr. Was die Preise betrifft, so ist ihre Ausgleichung und Beharrung gegenüber dem Auslande minder rasch und minder genau zu erlangen, weil die zu überwindenden Hindernisse in dieser Richtung größer sind.

Hingegen wollen wir unter Markt im allgemeinen das wechselseitige Verhältnis von Angebot und Nachfrage einer Ware verstehen in allen Staaten, ohne territoriale Beschränkungen. So wird der Markt von Baumwolle, Wolle, Eisen und von sämtlichen Waren, die Bedürfnisse allgemeinen Charakters befriedigen, die Bedingungen be-

deuten, unter welchen diese Waren in allen Staaten der Welt erworben und verkauft werden. Und so werden wir auch von einem finanziellen Markt sprechen, der die Preisbewegungen aller Börsentitel umfaßt, wie von einem Goldmarkte, welcher alle Nachfragen und Angebote dieser Ware vereint.

Der Markt im wirtschaftlichen Sinne betrifft also für uns nur eine einzige Ware, aber erstreckt sich auf alle Staaten. Der Markt hingegen nach der gewöhnlichen Auffassung müßte alle Waren umfassen mit Beschränkung auf einen einzigen Staat. Der Markt nach unserer Auffassung hat nun zwar keine Beschränkung im Raume, wohl aber in der Zeit, denn die Beziehungen zwischen Angebot und Nachfrage sind nur zu verstehen in Hinsicht auf gleichzeitige Bedingungen des Kaufs und Verkaufs. Freilich darf man diese Gleichzeitigkeit in weitem Sinne nehmen, insofern nämlich bei einer Ware, deren Markt sehr ausgedehnt ist, die Schwankungen im Werte manchmal zögernd in Erscheinung treten und eine größere Frist erheischen, um sich frei zu offenbaren.

5. Der internationale Handel und seine Merkmale. — In Betreff der Funktion des internationalen Handels können wir viererlei behaupten: Erstens versorgt er jedes Land mit den Waren, die dieses infolge unüberwindlicher natürlicher Hindernisse außerstande ist, selbst hervorzubringen, oder die es wegen zufälliger Gründe und in einer bestimmten Zeit nicht in einer dem inländischen Verbrauch genügenden Menge hervorbringt. Zweitens erleichtert er die Arbeitsteilung der Welt und vermindert infolgedessen die Herstellungskosten der Waren, deren internationale Verteilung er auf sich nimmt. Drittens macht er die Konkurrenz eifriger und verhindert so bis zu gewissen Grenzen die Bildung von Trusts und die allzuplötzlichen Preisschwankungen. Viertens erleichtert er die Ausfuhr von Menschen und Kapitalien.

In jedem Lande ist der interne Handel, d. h. die Gesamtsumme der ausgetauschten Erzeugnisse, sicherlich bedeutender als der internationale Handel. Wenn wir aber auf die Beschaffenheit der von diesem internationalen Handel geleisteten Dienste achten, so können wir nicht verkennen, daß sein Werk ebenso notwendig ist wie das des internen Handels.

Der auswärtige Handel in seiner unmittelbaren Nützlichkeit betrachtet, unterscheidet sich nicht viel von dem internen. Dieser hat die Aufgabe erstens eine Gleichmäßigkeit in der territorialen Verteilung der Erzeugnisse herzustellen; zweitens die Preise auszugleichen,

indem er ihnen größere Beständigkeit gibt und die Entstehung von Krisen erschwert; drittens Produktion und Verbrauch von Gütern zu erleichtern, indem er Produktion und Verbrauch in direkteren Zusammenhang miteinander bringt; viertens den Volkswohlstand zu vermehren.

Wie man sieht, haben die beiden erstgenannten Ziele des internen Handels zur Grundlage die Konkurrenz. Sie ist es in der Tat, die die Waren in Bewegung bringt, sie von den Orten, an denen sie im Ueberfluß vorhanden sind, nach denen befördert, wo der größte Mangel an ihnen herrscht. Sie ist es, die auf diese Weise auf Angebot und Nachfrage einwirkt und die Ausgleichung und Beständigkeit der Preise bestimmt.

Der Handel ist auch dann, wenn er auf einen einzigen Staat beschränkt ist, ein Konkurrenzgeschäft und wird ein Faktor wirtschaftlichen Fortschritts, weil unter seinem Antrieb die Produktionen sich wandeln, die Preise fallen und der Verbrauch sich verstärkt.

Der ausländische Handel entfernt sich nun zwar in seiner Funktion nicht von der des inländischen Handels, erweist sich aber unter manchen Umständen als noch nutzbringender und fast unentbehrlich. Innerhalb der Grenzen eines Landes wird die Arbeitsteilung nie eine solche Bedeutung erlangen können wie auf dem Weltmarkte. Es ist wahrlich schwer, ein Land zu finden, das wie die Vereinigten Staaten von Nordamerika über so große Länderstrecken, über eine solche Mannigfaltigkeit im Klima und über so verschiedenartige Reichtümer verfügt, um alle Produktionen versuchen und in allen Erfolg haben zu können. Im allgemeinen sind vielmehr die Grenzen der einzelnen Staaten eng, sie sind gekennzeichnet durch eine gewisse Einheitlichkeit im Klima und Boden sowie demgemäß durch eine geringe Mannigfaltigkeit der landwirtschaftlichen Erzeugnisse. Selbst die Eigenschaften der Fabriken sind derart, daß ihre Erzeugnisse sich nicht allzu unähnlich sind. Unter solchen Umständen könnte also in den verschiedenen Gegenden eines dem ausländischen Wettbewerb verschlossenen Landes der Mangel oder die Ueberfülle der eigenen nationalen Arbeitserzeugnisse niemals eine ernste Gefahr bilden, weil sich, da diese Erzeugnisse fast allenthalben gleichmäßig in Rücksicht auf wohlbekannte Bedürfnisse hergestellt worden sind, eine Ausgleichung ohne übermäßige Anstrengungen schaffen ließe. So ist z. B. in Italien der Weinstock überall angepflanzt, so daß selbst wenn die Weinernte in Piemont dürftig und in Sizilien reichlich ist, es weder schwierig noch allzulästig sein würde, nach dem Norden den Wein des Südens zu schicken.

Nicht ebenso geht es mit den Waren, die aus unverbesserlichen

klimatischen und tellurischen Gründen nur in einigen Ländern erzeugt werden und doch in einigen andern Ländern viel in Gebrauch sind. Der Kaffee Brasiliens, die Jute Indiens, die Baumwollen der Vereinigten Staaten, die fast ausschließlich in diesen Ländern oder in den wenigen, mit gleichen natürlichen Bedingungen ausgestatteten Ländern erzeugt werden, müssen größere Schwierigkeiten überwinden, um die bezüglichen Bedürfnisse, welche sich auf dem europäischen Markte äußern, auszugleichen. Und das ist noch nicht alles: manchmal sind die Produktionszentren verschieden und zu weit unter einander entfernt; oft erfahren dieselben Waren, je nachdem woher sie kommen, verschiedene zollamtliche Behandlung in den Einfuhrstaaten, so daß die verschiedenen Einkaufsbedingungen die Aufgabe des internationalen Handels im Hinblick auf den Binnenhandel noch schwieriger machen. Es ist also wahr, daß der auswärtige Handel ähnlich wie der Binnenhandel auf eine bessere Verteilung der Erzeugnisse abzielt, aber seine Aufgabe ist erschwert durch die Entfernung der Herstellungs- von den Verbrauchszentren, durch die ziemlich leicht erfolgenden Schwankungen der Transportkosten, durch die ungenaue Kenntnis der einzelnen Absatzorte, durch die verschiedenen, mit dem Zollsystem gegebenen künstlichen Bedingungen u. dgl.

Die Statistiken des internationalen Handels spiegeln rasch und verhältnismäßig genau die wirtschaftliche Physiognomie der einzelnen Staaten. Das ist namentlich in Rücksicht auf jene Staaten von besonderer Wichtigkeit, die nicht mit zureichend guten eigenen Wirtschaftsstatistiken versehen sind, um einen genauen Begriff von der einheimischen Produktion in allen ihren Erscheinungen zu liefern.

Jeder Staat führt aus dem Auslande das ein, was ihm fehlt und was er braucht, und im allgemeinen diejenigen Waren, deren indirekte Beschaffung vorteilhafter ist als die direkte Herstellung. Die Einfuhr der fremden Waren zeigt also eine Lücke in der nationalen Produktion an, während die Ausfuhr von Waren nach der Fremde eine entgegengesetzte wirtschaftliche Lage bezeichnet. Wenn man nun eine solche Betrachtung auf alle Waren ausdehnt, welche Gegenstand internationalen Austausches bilden, so erhält man ein nahezu vollständiges Bild von der vielgestaltigen Produktion eines jeden Landes.

Vertieft man sich z. B. in die Statistiken des auswärtigen Handels **Italiens**, so bemerkt man, daß die Einfuhr industrieller Rohstoffe gestiegen und deren Ausfuhr gefallen ist. Das besagt, daß die italienischen Fabriken ihre Tätigkeit gesteigert haben, weil sie eine größere Menge roher Stoffe in bearbeitete Stoffe umgewandelt haben. Die Zunahme an halb bearbeiteten industriellen Waren, die im Auslande angekauft worden sind, und die Tatsache, daß deren Verkauf nahezu auf der gleichen Höhe geblieben ist, zeugt gleichfalls günstig für die in-

dustrielle Entwicklung Italiens, weil es sich nämlich um Erzeugnisse handelt, die in den Fabriken reiche Verwendung finden. Diese Anzeichen finden alsdann volle Bestätigung, wenn man den Austausch der ganz fertiggestellten Waren betrachtet; denn der Fortschritt, der im Verkauf dieser Waren an das Ausland erreicht worden ist, und der gleichzeitige Rückgang in ihrem Ankauf beweist, daß die italienischen Werkstätten nicht nur in steigendem Maße für den nationalen Verbrauch sorgen, sondern auch noch für den fremdländischen. Was die Nahrungsmittel betrifft, so beweist die Verminderung, welche in ihrer Einfuhr und in ihrer Ausfuhr zu bemerken ist, daß die italienische Landwirtschaft mehr danach strebt, die Ernährungsbedürfnisse des eigenen Landes zu befriedigen, als für die Ernährung der fremden Länder zu sorgen. Alles in allem ergibt sich, daß Italien ein Land geworden ist, das sich industriell zu entwickeln strebt, wie sehr auch die Landwirtschaft das Hauptorgan seiner wirtschaftlichen Verfassung ist und bleiben wird.

Sehr lehrreiche weitere Beispiele finden wir im internationalen Handel Deutschlands. Der Tauschverkehr Deutschlands, der sich auf einer sehr kraftvollen Entwicklungsstufe befindet, läßt auf den ersten Blick das Land mit ansehnlich fortgeschrittener Industrie erkennen. Die Einfuhr industrieller Rohwaren ist verhältnismäßig weit höher als in Italien, und ebenso die Einfuhr von Nahrungsmitteln. Die Einfuhr fertiger Fabrikwaren ist hingegen geringer als in Italien. Was die Ausfuhr angeht, so zeigt sich die Menge der Fabrikerzeugnisse hier fast dreimal so groß wie in der italienischen Ausfuhr, während hingegen der Nährwaren kaum halb so viele sind. Die deutschen Fabriken sorgen also in größerem Maße als die italienischen für den fremdländischen Verbrauch und sorgen überdies fast für den ganzen einheimischen Verbrauch. Inbetreff der Ernährung finden wir, daß die italienische Landwirtschaft in höherem Maße als die deutsche für die inneren Bedürfnisse des Landes sorgt und daß sie zugleich auch mehr als die deutsche für die Ernährung fremder Völker tut.

Dieser Unterschied entspricht vollkommen der verschiedenen Natur der beiden Länder. Deutschland ist in der Tat vorwiegend industriell geworden, während Italien vorwiegend landwirtschaftlich bleibt. Deutschland hat die Mehrzahl seiner Anlagen von Kapital und Arbeit vom Ackerboden in die Fabriken verlegt; und während in Ansehung der Bedürfnisse des Landes die industrielle Produktion überreich ist, ist die landwirtschaftliche knapp. Italien hingegen hat diese Umbildung noch nicht vollzogen, und während die industrielle Produktion im heimischen Verbrauch reichlich aufgeht, muß die landwirtschaftliche Produktion, die in einigen Zweigen zu ergibig ist, im Auslande insoweit Unterkunft suchen, als sie in der Heimat keine findet.

Wenn man die gleiche Prüfung auf Belgien und England als auf die beiden im industriellen Sinne höchst entwickelten Staaten Europas sowie auf einige junge Länder, wie Argentinien und Brasilien, die noch in den ersten Stadien der Landwirtschaft stecken, ausdehnen wollte, so würde man in der Statistik des internationalen Handels genau so wesentliche Unterschiede antreffen, wie sie der Verschiedenheit der wirtschaftlichen Beschaffenheit der betreffenden Länder entsprechen.

Man kann also im allgemeinen behaupten, daß ein Land vorwiegend industriell ist, wenn der internationale Handel es mit einer solchen Menge von industriellen Rohstoffen und von Nahrungsmitteln

versieht, daß die einen und die anderen einen hohen Prozentsatz der Gesamteinfuhr darstellen. Diesen an und für sich sehr beredten Merkmalen muß entsprechen eine große Ausfuhr industrieller Fertigwaren und eine geringe Ausfuhr von Nahrungsmitteln und industriellen Rohstoffen.

Wenn hingegen der internationale Handel die Aufgabe erhält, sehr große Mengen industrieller Rohstoffe und Nahrungsmittel ins Ausland zu schaffen und anderseits in sehr hohem Maße die ausländischen Industrieerzeugnisse einzuführen, so handelt es sich zweifellos um ein vorwiegend landwirtschaftliches Land.

Aus dem Verhältnis, in dem Einfuhr oder Ausfuhr der verschiedenen Arten von Waren stattfindet, erkennt man den Grad der industriellen oder landwirtschaftlichen Entwicklung des betreffenden Landes.

Es gibt ferner Länder von ganz besonderer wirtschaftlicher Artung, bei denen der internationale Handel in eigentümlicher Weise in Erscheinung tritt. Dies ist der Fall mit den Vereinigten Staaten von Nordamerika. Indessen gestattet auch für dieses wirtschaftlich außergewöhnliche Land der internationale Tauschverkehr einen genügend klaren Einblick in den wirklichen Stand der nationalen Produktion.

Es gibt noch unzählige Elemente außer den oben genannten, welche der internationale Handel uns darbietet, um die wirtschaftliche Natur der einzelnen Länder besser kennen zu lernen. Diese kurzen Betrachtungen genügen aber bereits, um seine Bedeutung für die Erkenntnis der mannigfaltigen Eigenschaften der Gütererzeugung eines jeden Landes darzutun.

6. Handel und Verkehr. — Das Organ, vermittels dessen der Handel seine Funktion erfüllt, ist die Industrie des Verkehrs.

Carey sah in der Entwicklung des Verkehrswesens etwas Ungesundes und Gefährliches. Er machte jenen Ländern, welche sich hauptsächlich der Verkehrsindustrie widmeten, Vorwürfe, weil sie die anderen Länder der Möglichkeit beraubten, ihre Produktion verschiedenartig zu machen, und diese so zu einer niederen Kulturstufe verurteilten. Der tüchtige Wirtschaftsforscher übersah dabei, daß nur der Fortschritt des Verkehrs eine immer größere Arbeitsteilung sowie eine immer vollkommnere Ausnutzung der natürlichen oder erworbenen Vorteile, welche aus jedem produktiven Akte entspringen, erlaubt.

Tausch und Verkehr vervollständigen sich wechselseitig und bilden zusammen die Triebkräfte des Umlaufs des Reichtums. Der Tausch entsteht aus der Teilung der persönlichen Arbeit, der Verkehr aus der

Teilung der örtlichen, sowohl nationalen wie internationalen Arbeit. Auch hier wie in allen wirtschaftlichen Erscheinungen steht die Arbeitsteilung und der Verkehr in wechselseitigem Abhängigkeitsverhältnis: die Arbeitsteilung wirkt auf den Verkehr, und der Verkehr wirkt auf die Arbeitsteilung.

Der Verkehr als Werkzeug des Handels vermehrt den Nutzen der Reichtümer und führt dieselben Vorteile mit sich, die aus dem Handel erwachsen.

Im übrigen hat die Entwicklung des Verkehrs viele wirtschaftliche Tatbestände entstehen lassen, welche sehr enge Beziehungen zur Handelspolitik haben und darum eine aufmerksame Prüfung verdienen.

1. Die Entwicklung des Verkehrs hat die Herstellungskosten der Waren vermindert und infolgedessen ihre Preise ermäßigt. Es sind in der Tat fast überall die Beförderungsgebühren zu Eisenbahn und zu Schiff gefallen, so daß die Rohstoffe, die Kohlen, die Maschinen usw. in die Fabriken gelangen mit einer geringeren Frachtkostenbelastung; in entsprechendem Verhältnis ermäßigen sich dadurch die Kosten der Erzeugnisse. Außerdem gelangen die Fabrikerzeugnisse in die Verbrauchszentren mit einer geringeren Frachtbelastung. Man kann also sagen, daß die Preise fallen, weil die Herstellungskosten und die Beförderungskosten von den Herstellungszentren nach den Verbrauchszentren sich vermindern. Aus dieser Tatsache des Sinkens der Preise erwächst ein größerer Verbrauch, eine leichtere Befriedigung der Bedürfnisse. Und infolge des größeren Verbrauchs gelangen die Fabriken zu einer größeren Leistungsfähigkeit und auch zu einem größeren Bedarf an Rohstoffen.

In den jungen Ländern trat — immer unter dem Einflusse derselben Ursache — an die Stelle der Weidewirtschaft der Anbau der Körnerfrüchte; in den Zonen des Körnerbaus trat an die Stelle der extensiven die intensive Kultur. Dadurch, daß die landwirtschaftlichen Erzeugnisse, die ja auf den Preislisten die unterste Stelle einnehmen, auf große Entfernungen fortbefördert werden können, wird möglich, daß neue Länder zur Teilnahme an der Weltwirtschaft sich einfinden und zugelassen werden[1].

Kurzum, Abnahme der Herstellungskosten und der Preise, Ausbreitung und Verstärkung des Verbrauchs und der Herstellung von

[1] Lange Zeit hindurch hatte die Viehzucht in Argentinien, in Australien, in der Kapkolonie zum Hauptzweck die Produktion der Wollen. Nachdem sich die Verkehrsmittel vervollkommnet hatten, befaßten sich die Viehzüchter mit der Herstellung gefrorenen und Konservenfleisches und schafften sich damit eine neue Quelle reicher Gewinne.

Waren sind Glieder ein und derselben Kette, die durch die Entwicklung des Verkehrswesens enger zusammengefaßt werden.

2. Die Entwicklung des Verkehrs wandelte die Produktionen aus lokalen zu interlokalen, aus nationalen zu internationalen, denn sie erlaubte es den Produkten, sich über einen sich stets erweiternden Kreis auszubreiten vermöge der Schnelligkeit der Transporte und der Ermäßigung der Transportgebühren. Heutzutage zählt die geographische Entfernung nur wenig, die wirtschaftliche Entfernung, die von den Transportkosten gebildet wird, hingegen sehr viel[1].

Jede Ermäßigung der Transportgebühren bringt die Länder einander näher und erweitert die Kundschaft der Produktionszentren in demselben Maßstabe, in dem der Kreisumfang zunimmt bei Vergrößerung des Radius. Solchermaßen erwächst ein größerer Vorteil den Produzenten und eine größere Wohltat den Verbrauchern. Die Preise gleichen sich leichter und auch rascher aus. Eine größere Menge von Gütern bleibt zur Befriedigung der Bedürfnisse der Welt.

3. Sie erleichterte mehr als je die Arbeitsteilung der Welt, deren wohltätige Wirkungen wir bereits geprüft haben, und sie verteilte mithin die verschiedenen Produktionsformen besser unter die verschiedenartigen Gegenden. In den Vereinigten Staaten von Nordamerika hat sich infolge des verbesserten Verkehrswesens die Landwirtschaft nach und nach von Osten nach Westen verschoben, und heutzutage sind die zu Reichtum gelangten Farmer die besten Kunden der Eisenbahnen, welche die Ernten nach den Orten der Einschiffung und des Verbrauchs befördern, während sie nach den landwirtschaftlichen Zentren all die Waren schaffen, deren die Landwirte bedürfen.

4. Sie gestattet den jungen Ländern eine langsamere und vernunftgemäßere wirtschaftliche Entwicklung. Diejenigen unter ihnen, welche über freie und fruchtbare Ländereien verfügen, aber über wenig Kapital und wenig Bevölkerung, können sich der Landwirtschaft widmen und

[1] Charakteristisch ist die folgende Tatsache, die den Einfluß beleuchtet, welchen die wirtschaftliche Entfernung auf die lokale Produktion und auf den internationalen Tausch übt.

In früheren Zeiten konnten die britischen Kolonien von Nordamerika ihr Getreide, trotzdem sie es mit niedrigeren Kosten produzierten als England, infolge der hohen Transportpreise nicht nach dem Mutterlande ausführen und die Konkurrenz mit dem englischen Getreide aufnehmen. Die Kolonien tauschten nun, da sie so nicht zum Ziele kamen, ihr Getreide gegen den Zucker Westindiens ein und schickten dann diesen Zucker nach England, um für ihn Industriewaren einzuwechseln. Als jedoch die Transportpreise fielen, wurde eine direkte Getreideausfuhr der Kolonien nach England und mithin ein direkter Güteraustausch möglich.

deren Erzeugnisse alsdann mit den Waren der Länder austauschen, welche entgegengesetzte Eigentümlichkeiten haben und darum ihren Vorteil eher dabei finden, sich der Industrie zu widmen. Die ersteren werden alsdann wegen der regeren, eben durch die niedrigen Transportgebühren bestimmten Konkurrenz, die ihnen gemacht wird, versuchen, zunächst solche industrielle Waren, für die die günstigsten Bedingungen gegeben sind, im eigenen Lande herzustellen, und dann in dieser Richtung fortzuschreiten, so daß die Entwicklung zur Industrie bei ihnen natürlich und nicht künstlich, nicht übereilt und nicht auf nur einen Tag berechnet sein wird.

5. Sie gibt dem Handel, den man auch als die äußere Offenbarung der im Verkehrswesen erreichten Fortschritte ansehen kann, neuen Wagemut. Sie vermehrt die Beweglichkeit des Kapitals und der Arbeit und hemmt die Uebel einer übermäßigen Anhäufung von Bevölkerung und Kapital. Sie verbessert die wirtschaftlichen Verhältnisse der arbeitenden Klassen der alten Länder, weil sie mit der Einfuhr von Getreide aus den neuen Ländern den Preis der Nahrungsmittel zu verringern und die wirklichen Löhne zu erhöhen pflegt, während sie mit der Auswanderung das Arbeitsangebot mindert.

6. Sie schwächt den Unterschied der Grundrente der verschiedenen Länder ab. Die Ländereien haben einen verschiedenen Grad der Fruchtbarkeit und sind in verschiedenem Maße von den Verbrauchszentren entfernt. In den Ländern mit geringer Bevölkerung und ausgedehnten Ländereien bebaut man die fruchtbarsten und die den Zentren nächstgelegenen Ländereien, so daß die Unterschiede der von ihnen erzielten Renten sehr geringe sind und demzufolge auch die Ricardo'sche Rente sehr klein ist.

Das Gegenteil geschieht in den alten Ländern, wo unter dem Druck des Bedarfs alle Ländereien bebaut werden, sowohl die fruchtbaren wie die minderwertigen. Aber die Preise, die sich natürlich nach den Produktionskosten dieser letzteren richten, sichern den ersteren eine sehr hohe Rente. Nun gestatten die modernen Verkehrsmittel eine größere agrarische Ausfuhr seitens der neuen Länder, veranlassen in diesen die Bebauung neuer Ländereien und heben in ihnen die Grundrente. Anderseits sinkt aber die Grundrente in den alten Ländern, welche das Getreide nunmehr von außerhalb zu niedrigeren Preisen erhalten und auf die Bebauung der minder ergiebigen und von den Zentren weiter abgelegenen Ländereien verzichten.

7. Die Entwicklung des Verkehrswesens erleichtert endlich den Kredit und bringt die Kapitalien in rascheren Fluß. Bei der Geschwindigkeit, mit der die Erzeugnisse in Umlauf gebracht werden,

erhalten die Industriellen die Möglichkeit, in kurzer Zeit die aus dem Auslande empfangenen Rohstoffe in Fertigwaren zu verwandeln, sie wieder zu verkaufen und mit der Einnahme aus dem Verkaufe die zum Einkauf der Rohstoffe aufgenommenen Darlehen zu tilgen. Es ist also möglich, die Fabrikation mit einem verhältnismäßig dürftigen umlaufenden Kapital zu unternehmen und sich weiterzuhelfen, indem man das Kapital in noch rascheren Umlauf bringt.

Derlei wäre nicht möglich gewesen in den Zeiten, in denen der Transport viel Zeit und auch viel Geld erheischte.

Die Gründe, wegen deren der Kredit heute leichter und billiger sein muß, sind also unmittelbar anschaulich.

Nicht unähnlich, aus dem Gesichtspunkte des internationalen Handelsverkehrs, sind die Wirkungen, welche sich aus den großen interkontinentalen Arbeiten ergeben.

Die Preise der Transporte werden sicherlich noch weitere Ermäßigungen erfahren. Aber ebenso wie der Preis der Waren trotz allen Einflusses von Angebot und Nachfrage natürliche Begrenzung findet in den Herstellungskosten und in dem Nutzen für die Verbraucher, so finden auch die Schwankungen der Transportpreise zwei äußerste Grenzen: die eine durch die Transportkosten, welche das Angebot regelt, und die andere durch das Nützliche des Transports, welches die Nachfrage regelt mit dem Raumgehalt der Transportmittel (Schiffe). Jedoch es besteht hier wie in jeder anderen Industrie das Bestreben, die Transportpreise den Transportkosten anzunähern; hierzu treibt mit aller Macht die Konkurrenz. Sicherlich werden die Fortschritte der Technik zu einer immer größeren Ermäßigung der Transportkosten führen und infolgedessen in entsprechendem Maße auch die Vorteile vermehren, über die wir uns oben verbreitet haben. Diese Wandlungen berühren die Handelspolitik der einzelnen Länder zu nahe, als daß wir sie uns für unsere ferneren Darlegungen nicht stets gegenwärtig halten müßten.

Gewisse Erscheinungen, die sich an die Zollsysteme knüpfen, wären schwer erklärlich ohne den fortdauernden und beträchtlichen Einfluß, welchen die Verkehrsverhältnisse auf den Warenaustausch von Land zu Land ausüben.

Zweites Kapitel.

Die Vergleichswerte der Kosten und die internationalen Werte.

7. Die Merkmale des Gütertausches im Binnenhandel und im internationalen Handel. — 8. Der Vergleichswert der Kosten. — 9. Wie sich die Vorteile des internationalen Tauschverkehrs verteilen und den Unterschieden der vergleichsweise berechneten Kosten entsprechen. — 10. Maßstäbe bilanzierenden Handels. — 11. Der Tauschmaßstab und die Erträgnisse der Produktion. — 12. Der Tauschmaßstab, die Transportkosten und die Zölle. — 13. Der Tauschmaßstab und die Nachfrage eines Landes nach allen Waren eines anderen Landes. — 14. Je größer die Zahl der Handel treibenden Völker, desto besser verteilen sich die aus dem Tausch entspringenden Vorteile. — 15. Ein Land mag seine Waren zu beliebigen Kosten hervorbringen, es hat doch seinen Vorteil dabei, den internationalen Tausch mitzumachen. — 16. Der Tauschmaßstab zwischen herrschenden und beherrschten Ländern. — 17. Die Tauschmaßstäbe und die Handelsverträge.

---

7. Die Merkmale des Gütertausches im Binnenhandel und im internationalen Handel. — Der Handel erleichtert, wie wir oben gesagt haben, die Arbeitsteilung der Welt. Wir haben aber die Gründe, aus denen der Handel so große Wohltat mit sich bringt, noch nicht genauer betrachtet. Wir haben auch noch nicht von den Ursachen gesprochen, welche die Merkmale des Gütertausches im Innern eines Landes oder zwischen verschiedenen Ländern bestimmen.

Nach Cairnes wäre es eine offenbare Verschwendung von qualifiziertem Leistungsvermögen, wenn man einen Menschen, der in einem Berufe Gutes leisten könnte, zu einer rein mechanischen Arbeit zwänge. In derselben Weise ergäben sich schädliche Vergeudungen von Kräften, wenn man ein Land mit guten landwirtschaftlichen Verhältnissen dazu zwänge, sich der industriellen Produktion zu widmen. Man käme zu dem gleichen Übel, wenn ein Staat mit ausgezeichneten Anlagen zur industriellen Arbeit sich ausschließlich der Landbebauung hingäbe.

Es liegt auf der Hand, daß die Herstellung bestimmter Waren geringere Opfer kosten muß in denjenigen Ländern, die von Natur besondere Eignung zu dieser Herstellung besitzen. Die erforderlichen

Anstrengungen, um ein einzelnes Erzeugnis zu bieten, werden dort geringer sein, wo solche Eignung besteht; mit anderen Worten: es wird dieselbe Kraftaufwendung in einem solchen Lande ein größeres Erzeugnis erzielen als in einem anderen.

Als Folge dieser Tatsache finden wir, daß der Handel reichlicher, ergiebiger ist zwischen Märkten, die sich in ihren natürlichen Hilfsquellen oder in der von ihnen erreichten wirtschaftlichen Kulturhöhe sehr unterscheiden.

Ein vorzügliches Beispiel für den erstgenannten Fall bietet der Handelsverkehr zwischen England und Holland, beides alte, aber in ihrer natürlichen Verfassung sehr verschiedene Länder. Holland verkaufte 1903 an England für fast 35 Millionen Pfund Sterling Waren und kaufte von England für 12 Millionen. Die Handelsbeziehungen Englands mit den anderen Ländern Europas sind nur in einem Falle noch ergiebiger, und zwar mit Frankreich. Wenn man aber die Fülle dieses Tauschverkehrs in Verhältnis stellt zu der Bevölkerung und der Bodenausdehnung Hollands, so bemerkt man leicht auch die Wirkungskraft, welche die Verschiedenheit der wirtschaftlichen Struktur im internationalen Tauschverkehr besitzt.

Ein Beispiel, das die Bedingungen des zweitgenannten Falles sehr gut erkennen läßt, bot sich lange Zeit hindurch in dem Tauschverkehr zwischen England und den Vereinigten Staaten von Amerika, als diese noch, wenngleich sie alle Erfordernisse für industrielle Produktion besaßen, sich fast ausschließlich der Landbebauung widmeten. Diese Lage besteht, trotzdem die Vereinigten Staaten von Amerika inzwischen zu ansehnlicher industrieller Entfaltung gelangt sind, noch heute in einer allerdings abgeschwächten Form weiter. Die englische Ausfuhr nach den Vereinigten Staaten nimmt ab, weil sie in industriellen Waren besteht, welche infolge der raschen industriellen Umwandlung nunmehr in steigendem Maße in den Vereinigten Staaten selbst hergestellt werden.

Je mehr die wirtschaftliche Physiognomie der beiden Länder sich zu gleichen strebt, desto mehr muß notwendig die englische Ausfuhr nach den Vereinigten Staaten abnehmen. Und die Zunahme der Ausfuhr der amerikanischen Waren nach England spricht wahrlich nicht gegen diesen allgemeinen Grundsatz.

In der Tat offenbaren sich ja die Vereinigten Staaten, vom internationalen Gesichtspunkte betrachtet, noch als ein vorwiegend landwirtschaftliches Land wegen ihrer starken Verkäufe landwirtschaftlicher Erzeugnisse an das Ausland, und zwar vornehmlich an die überwiegend industriellen Staaten wie England.

Ein weiteres und vielleicht vollkommeneres Beispiel der gleichen Art wird uns der Handel zwischen England und einigen australischen Kolonien bieten. Diese finden gegenwärtig noch die Bebauung des Bodens nutzbringender. Wenn sie sich jedoch erst industriell entwickelt haben werden, wozu sie von Natur ausgezeichnete Anlagen besitzen, dann wird ihre eigene Produktion, indem sie denselben Charakter wie die des Mutterlandes annimmt, den Güteraustausch mit diesem abschwächen.

Der Hauptfaktor, der nächst den natürlichen Bedingungen die Ertragshöhe der Unternehmungen und sodann die Austauschweise der Erzeugnisse bestimmt, ist der Grad der Beweglichkeit des Kapitals und

der Arbeit. Diese Beweglichkeit ist rascher im Inneren eines Landes, da sich hier Arbeit und Kapital, die immer auf der Suche nach größerem und sichererem Gewinn sind, mit geringerer Schwierigkeit fortbewegen und von minder lohnenden Anlagen zu solchen übergehen, welche sichereren oder größeren Ertrag gewährleisten. Ein solches verhältnismäßig leichtes Fortbewegen verändert fortwährend den Preis der Erzeugnisse und wandelt demzufolge fortwährend die Austauschbedingungen.

Diese Übergänge scheinen minder schwierig, wenn man daran denkt, daß sie das Kapital durchaus nicht immer nötigen, seine bisherigen Anlageformen abzulegen, um in anderen Produktionen anlegbar zu sein. Im allgemeinen verläßt das Kapital nur sehr schwer seine Anlage. Es ist vielmehr das Ersparte, welches, auf der Suche nach größerem Profit, nach einer anderen Anlageform strebt, als das Kapital sie hat, aus dem es entstanden ist. Es ist das Ersparte, das seinerseits zum Faktor von Reichtum geworden, von Produktionen angezogen wird, die einträglicher scheinen als jene, die es erzeugt haben.

Auch die Arbeit bewegt sich verhältnismäßig mit Leichtigkeit. Die inländischen Wanderungen beweisen Tag für Tag, welche Anziehungskraft die Höhe der Löhne und die Beständigkeit der Verwendung besitzt.

Nun bewirkt das Gleichgewicht, welches sich mit verhältnismäßiger Leichtigkeit in der Verteilung von Kapital und Arbeit unter den verschiedenen Produktionen herstellt, daß im Inneren eines Landes die Kosten der gleichartigen Waren um denselben Schwerpunkt schwanken. Anderseits kann die Profithöhe von Anlage zu Anlage sich nicht sehr unterscheiden; und auch die Höhe der Löhne kann keine erheblichen Unterschiede aufweisen zwischen einer Form der Arbeit und einer anderen.

Mill und Ricardo hielten diese Beweglichkeit im Inneren für sehr groß, während sie dort nur verhältnismäßig leicht und mithin nur mäßig lebhaft ist. Sie glaubten anderseits, daß das Kapital und die Arbeit sich niemals vom inneren Markte entfernen könnten und daß ihre Ausfuhr unmöglich wäre. Auf Grund dieser Annahmen kamen die beiden Wirtschaftslehrer zu der Ansicht, daß die Tauschverhältnisse zwar im Inneren eines Landes fortwährenden Fluktuationen unterworfen wären, jedoch nicht bei Waren, die auf verschiedenen Märkten hergestellt worden sind. Aber die Erfahrung beweist täglich genau das Gegenteil.

In den alten Ländern geschieht die Kapitalisierung so rasch, daß infolge der vermehrten Anlagen jeden Tag die Profithöhe und der

Zinsfuß fällt. Nach den Berechnungen von Giffen ist das englische Kapital in zehn Jahren, von 1894 bis 1903, gestiegen von 291 auf 375 Milliarden Francs; das will heißen, daß durchschnittlich etwa $8^1/_2$ Milliarden Francs in England jährlich neu aufgehäuft worden sind. In den Vereinigten Staaten wäre diese Zunahme des privaten Reichtums zufolge den Daten der beiden letzten Steuerschätzungen jährlich sogar in Höhe von $14^1/_2$ Millarden erfolgt. Es handelt sich, wie man sieht, um eine ungeheure Anhäufung, welche das Kapital preßt, indem es sein Wirkungsfeld einengt. Die von dieser Lage betroffenen Kapitalien überwinden nun die Hindernisse, welche sich einstmals ihrer Anlage im Auslande entgegenstellten, und wandern anderswohin aus, wenn sie dort eines reicheren und sichereren Ertrages gewiß sind. Das moderne, aus zahllosen Aktien, welche das Risiko auf eine sehr große Zahl von Unternehmern verteilen, zusammengesetzte Kapital, ist eine wahre anonyme Macht geworden und macht diese Tendenz wagemutiger. Die Vervollkommnung und Raschheit der Verkehrsmittel, welche dem Kapitalisten gestatten, seine Anlagen zu überwachen, sie auch aus der Ferne zu leiten und sie bei drohenden Krisen rechtzeitig zurückzuziehen, kommt hinzu, dieser Tendenz weiteren Antrieb zu Initiativen zu geben. Schließlich hat noch ein anderer Grund Einfluß auf diese Beweglichkeit: das Übergewicht des beweglichen Kapitals über das unbewegliche. In den reicheren Ländern wird diese Erscheinung von Tag zu Tag bedeutender. In Frankreich zum Beispiel ist das Übergewicht des beweglichen Kapitals sehr erheblich: es verhält sich zum unbeweglichen wie 122 zu 100. Das Verhältnis dürfte in England und erst recht wohl in den Vereinigten Staaten noch stärker zugunsten des beweglichen Kapitals sein.

Diese vier Tatsachen — nämlich 1. die vermehrte Kapitalisierung und der parallele Niedergang von Zins und Profit; 2. die Vergesellschaftung, wie sie von dem Kapital in Aktien dargestellt wird; 3. die Entwicklung und die Vervollständigung der Verkehrsmittel; 4. die raschere Aufhäufung des beweglichen Reichtums im Verhältnis zu der des unbeweglichen — machen also das Kapital regsamer und drängen es zum Teil nach dem Auslande.

Der Aufschwung der wirtschaftlichen Bedeutung der englischen Kolonien war der Wirkung der in England entstandenen und in die Kolonien ausgeführten Kapitalien zu danken.

Man glaube nicht, daß England und seine Kolonien ein einziges Land darstellen, und daß demzufolge im Innern dieses einen großen Landes Beweglichkeit des Kapitals und der Arbeit sein müsse. Zwischen England und den Kolonien bestehen [illegible] wesentliche Verschiedenheiten, auf die wir später noch eingehen werden und die jenen Ländern eine eigentümliche Physiognomie derart geben,

daß sie als lauter einzelne Staaten erscheinen. Robert Giffen berechnet das Kapital der englischen Kolonien auf 7¼ Milliarden Pfund Sterling. Wahrscheinlich hat dieses Kapital ausschließlich englischen Ursprungs nunmehr die Nationalität der Kolonien erworben, und man darf annehmen, daß ein großer Teil seiner Profite und Zinsen in den Kolonien verbleibt. Aber England hat, abgesehen hiervon, noch weitere Kapitalien in den unabhängigen Staaten angelegt, Kapitalien, die zweifellos ungeheuer hoch sind, da ihre Zinsen im Verein mit den Erträgnissen der Handelsschiffahrt ausreichen, um die alljährlichen ungeheuren Auslandsschulden Englands infolge Ankaufs von Waren, die nicht wiederum gegen Waren ausgetauscht werden können, zu bezahlen.

Eine vor nicht langer Zeit angestellte Untersuchung ergab, daß das in unabhängigen Staaten angelegte Kapital der französischen Republik sich auf 30 Milliarden Francs belaufe. Da nun der Reichtum Frankreichs auf insgesamt 205 Milliarden geschätzt wird, so will das besagen, daß der siebente Teil des Nationalreichtums im Auslande steckt.

Das englische Kapital hat mehr kosmopolitische Tendenz als das französische. Wenn man indessen einmal voraussetzen will, daß es nur in demselben Maßstabe wie das französische Anlage im Auslande finde, so betrüge die Summe dieser Anlage nicht weniger als 2 Milliarden und 20 Millionen Pfund Sterling.

Aber auch diejenigen Länder, welche keine große Anhäufung von Kapitalien zustande gebracht haben, ersetzen durch weise Organisation des Kapitals dessen nicht übermäßige Fülle; und sie verfehlen dank dieser Organisation auch nicht, sich an fremdländischen Anlagen zu beteiligen. Deutschland zum Beispiel hat mit seinem Genossenschaftsgeist und seinen Banken die natürlichen Hilfsquellen anderer Märkte zu befruchten und in manchem Einzelfall die Vorherrschaft Englands zu bestreiten verstanden, obwohl es nicht die enorme Aufhäufung von Kapital, wie sie England eignet, aufzuweisen hat.

Diese internationalen Kapitalien sind sicherlich geringer als die nationalen; indes wird doch keine Tatsache je den kosmopolitischen Charakter eines großen Teiles des modernen Kapitalismus widerlegen können. Daß diese Kapitalien ausreichen, um alle möglichen, über die Welt verstreuten Hilfsquellen zu beleben, wird niemand behaupten wollen. Viele Schätze wirtschaftlicher Energien bleiben unbehoben, und viele andere werden noch für lange Zeit unproduktiv sein, gleichsam eine Hinterlassenschaft für die kommenden Generationen.

Bei der Arbeit bemerken wir die gleichen Erscheinungen. Die Zunahme der Bevölkerung, die in einigen Ländern rascher erfolgt als die Zunahme des Reichtums, das Bedürfnis nach höheren Löhnen und der Wunsch nach Befreiung vom Zwange des Kapitals sind Triebfedern, die auf die Arbeitsauswanderungen ebenso gewichtig einwirken, wie andere Gründe die Auswanderung des Kapitals bestimmen. Ja, der hier wirkende Druck ist ein noch größerer oder zumindest qualvollerer, weil die Auswanderung der Arbeit vielfach aus ernstesten Lebensbedürfnissen entspringt, während die des Kapitals lediglich aus dem Wunsche nach einem höheren Profit. Dort ist eine schmerzliche

und unaufschiebbare Notwendigkeit, hier ein Begehren, das, selbst wenn es verzögert oder gar nicht befriedigt würde, nicht die gleichen Wirkungen erzielen würde.

Von 1891/2 bis 1903/4 haben sechs Millionen europäischer Bürger die alte Welt verlassen, um die Vereinigten Staaten von Nordamerika aufzusuchen. Aehnliches ereignet sich in den jungen Ländern, welche die Verkehrsmittel an die alten angenähert haben, indem sie die Auswanderungsströmungen erleichterten. Argentinien, Brasilien Kanada, Südafrika und Australien verlangen ihrerseits und erhalten von Europa Kapital und Arbeit. Und wenn Europa sich unvermögend zeigt, die Arbeitskräfte in dem geforderten Maße zu liefern, dann werden die minderwertigen Arbeitskräfte der asiatischen Völkerschaften angenommen, trotzdem diese über nur geringe Arbeitsenergie und mithin sehr schwache Produktivität verfügen. In Anbetracht also der Kräfte, welche fortwährend die Verteilung der Produktionsfaktoren in der Welt bestimmen, erscheinen die Ansichten Mills und Ricardos auf diesem Gebiete unzutreffend.

Es erübrigt indes die Tatsache, daß die kosmopolitische Beweglichkeit der Arbeit und des Kapitals nie so prompt und aktiv sein kann wie die, welche im Innern der einzelnen Länder anzutreffen ist. Dreierlei Hindernisse werden immer bleiben: 1. diejenigen geographischer Natur (Entfernungen); 2. diejenigen politischer Natur (Verschiedenheit der Staatseinrichtungen); 3. diejenigen ethnischer und sozialer Natur (Verschiedenheit der Rassen, der Sprache, der Religion, der Gebräuche u. s. w.). Allein diese Hindernisse sind ebensowenig unüberwindlich für die wagemutigere Arbeit wie für das unternehmungslustigere Kapital. Sie vermögen die menschliche und kapitalistische Auswanderung ins Ausland zu beschränken, und sie beschränken sie in der Tat, indem sie empfindliche Unterschiede in der Einträglichkeit der Anlagen und in den Bedingungen, unter denen die Erzeugnisse der verschiedenen Märkte ausgetauscht werden, bestimmen. Hier auf dem internationalen Felde können die Profite und Löhne nicht um denselben Schwerpunkt schwanken: die Kosten derselben Waren werden naturnotwendig verschiedene sein, und der Austausch wird auch unter anderen Bedingungen erfolgen, als sie im Inneren der einzelnen Länder gegeben sind.

Der Austausch kann sich auch zwischen zwei unabhängigen Ländern in einer beiden Teilen so ersprießlichen Weise herausbilden, wie es nicht der Fall wäre, wenn die Herstellungs- und Handelszentren ein und demselben Markte zugehörten, in dem Kapital und Arbeit sich frei bewegen könnten.

Sizilien hat einen unleugbaren Vorteil vor der Lombardei in der Erzeugung von Wein, während die Lombardei einen ebenso erheblichen Vorteil vor Sizilien hat in der Herstellung von Baumwollwaren. Nun werden weder Sizilien noch die Lombardei einen Schaden haben können von der Herstellung und dem Austausch der Ware, welche den Gegenstand des eigenen Handels bildet, und die eine Provinz wird auch keinen erheblich größeren Vorteil davon haben können als die andere. Wenn dem nämlich nicht so wäre, dann würde entweder der Wein nicht mehr in Sizilien erzeugt werden, oder die Baumwollsachen würden nicht mehr in der Lombardei gemacht. Kapital und Arbeit würden nach den Orten auswandern, welche größere Vorteile bei der Herstellung darbieten, und der Austausch zwischen den beiden Provinzen würde aufhören. Wie Cairnes sagt, es würde eine Auswanderung der Erzeugungsmittel an die Stelle des Handels der Erzeugnisse treten.

Man setze nun voraus, daß die Herstellungs- und die Tauschzentren sich in verschiedenen Ländern befinden, zwischen denen demzufolge Kapital und Arbeit sich nur schwer bewegen und auch sich überhaupt nicht bewegen. Man glaube also für einen Augenblick, daß die Herstellungszentren Sizilien für den Wein und Lancaster für die Baumwollsachen seien. Man weiß, daß die Insel Sizilien, was die Erzeugung von Wein betrifft, Lancaster ganz gewaltig überlegen ist, und daß umgekehrt Lancaster in seiner Baumwollherstellung ebenso überlegen Sizilien ist. Daraus ergibt sich, daß der Wein in Sizilien mit geringeren Opfern hergestellt wird als in Lancaster, und daß das Umgekehrte zutrifft für die Baumwollsachen. Da die Dinge so liegen, hat Sizilien seinen Vorteil dabei, Wein zu erzeugen und ihn mit den englischen Baumwollsachen auszutauschen, weil es auf diese Weise die Baumwollsachen zu derselben Kostenhöhe erwirbt, zu der es den Wein erzeugt, also zu niedrigen Kosten. In gleicher Weise erwirbt Lancaster, das billig Baumwollwaren herstellt, den Wein zu denselben Kosten, zu denen es seine Gewebe herstellt. Nun wird es der Fall sein können, daß infolge der Verschiedenheit der Aufwendungen der Vorteil, den das eine Land aus dem Tausch zieht, größer wird als der des anderen Landes; aber der Handel wird gleichermaßen weiter ausgeübt werden, weil in diesem Falle die Auswanderung der Produktionsmittel, wie sie unseren früheren Darlegungen zufolge sich zwischen den Zentren eines und desselben Marktgebietes vollzieht, nur schwer erfolgen wird.

Dies also wäre der wesentliche Unterschied, welcher zwischen Binnenhandel und internationalem Handel besteht.

8. Der Vergleichswert der Kosten. — Aus dem, was wir über den Unterschied zwischen Binnenhandel und internationalem Handel ausgeführt haben, ergibt sich das Verständnis für den Vergleichswert der Kosten. Die wesentliche Bedingung, damit ein beliebiger Handel zwischen verschiedenen Ländern zustande kommt, ist die, daß ein Unterschied in den Vergleichswerten der Kosten der Waren, welche Gegenstand des Tausches sind, besteht; für einen Binnenhandel würde es genügen, daß der Unterschied lediglich zwischen ihren absoluten

Kosten besteht[1]. Indessen ist darauf zu achten, daß der Vergleich zwischen den Kosten angestellt wird, zu denen jedes Land jene Waren herstellt, und nicht zwischen den in den einzelnen Ländern einander gegenübergestellten Kosten derselben den Gegenstand des Austauschs bildenden Ware. So muß, wenn wir uns auf den im voraufgehenden Abschnitt herangezogenen Fall beziehen wollen, einerseits der Vergleich stattfinden zwischen den Kosten des Weins und der Baumwollsachen in Sizilien und anderseits zwischen denen des Weins und der Baumwollsachen in Lancaster. Es findet also eine solche Gegenüberstellung nicht statt zwischen den Kosten des Weins in Sizilien und denen des Weins in Lancaster und auch nicht zwischen den Kosten der Baumwollwaren in Lancaster und denen der Baumwollwaren in Sizilien.

Naturgemäß findet es jeder Staat vorteilhaft, das Erzeugnis auszuführen, welches für ihn einen geringeren Vergleichswert der Kosten besitzt als für das fremde Land, und hingegen dasjenige einzuführen, welches für ihn einen größeren Vergleichswert der Kosten hat wie für den anderen Kontrahenten. So würde Sizilien in dem besagten Falle ein Interesse daran haben, Wein auszuführen, um Baumwollsachen einzuführen, während England das genau entgegengesetzte Interesse hätte. Die beiden Länder finden den Austausch ersprießlich, weil sie mit ihm beiderseitig eine Kostenersparnis erzielen.

Die Bedeutung des Vergleichswertes der Kosten ist derart, daß ein Land bisweilen es angemessen findet, aus dem Auslande eine Ware einzuführen, die es mit geringeren Kosten bei sich herstellen könnte; und zwar deshalb, weil es ihm gelingt, zu noch niedrigeren Kosten eine zweite Ware herzustellen, mit der die erste getauscht werden kann.

[1] Daß der Unterschied in den absoluten Kosten der in zwei verschiedenen Ländern hergestellten Waren nicht genügt, um einen internationalen Handel entstehen zu lassen, ist leicht bewiesen. Man nehme einmal an, daß eine Einheitsmenge Korn in Italien und in Deutschland zu den folgenden Kosten hergestellt werden könne:

	Italien	Deutschland
Korn	Kosten 25 Fr.	Kosten 20 Fr.,
Eisen	„ 25 „	„ 20 „ .

Die Kosten sind höher in Italien, und doch würde der Austausch Italien gar keinen Vorteil bieten. Italien würde in der Tat, wenn es das mit 25 Fr. Kosten erzeugte Getreide abgäbe, dafür eine Einheitsmenge Eisen erhalten, das in Deutschland 20 Fr. kostet, das es aber selber auf dem inneren Markte bei den gleichen Kosten von 25 Fr. herstellen könnte. Es würde mithin aus dem Austausch keinen Vorteil ziehen, ebenso wie Deutschland aus ihm keinerlei Vorteil zöge.

„Auch wenn,“ sagt Stuart Mill im zweiten Band seiner „Prinzipien der Nationalökonomie“, „die englischen Gruben und Baumwollfabriken noch produktiver wären als die schwedischen, fände es England vorteilhafter, das Eisen aus Schweden kommen zu lassen und seine Baumwollwaren dagegen in Tausch zu geben. Wenn die englischen Produzenten einen Gewinn von $1/2$ bei den Baumwollwaren und nur von $1/4$ beim Eisen erzielten, und wenn sie die Gewebe zu dem Preise verkaufen könnten, zu dem Schweden sie herstellen könnte, dann würden sie das Eisen mit einem Vorteil von $1/2$ erhalten ebenso wie die Baumwollsachen. Solchermaßen könnte man dazu gelangen, die fremden Waren mit einem geringeren Aufwande an Kapital und Arbeit zu erwerben, als ihn die fremden Produzenten selber haben. Der Austausch wäre auch vorteilhaft für die fremden Verbraucher, weil die Waren, welche sie erhalten, wenngleich sie die Engländer weniger kosten, ihnen selbst doch teurer zu stehen kämen.“

Dieser Satz von Stuart Mill ist eine einfache Hypothese. Sie ist indes ebenso geistreich wie praktisch möglich. Aber Cairnes, der dieses Erscheinungsgebiet klar beleuchtete, verweist uns auf das geschichtliche Beispiel der australischen Kolonien.

Er erzählt uns, daß in diesen, als die Goldbergwerke hier entdeckt wurden und deren Ausbeutung stieg, die Herstellungskosten des Goldes fielen von 4 auf 1, während die der anderen Waren unverändert blieben. Es hatten also die Kosten des Goldes im Vergleich mit denen der übrigen Erzeugnisse eine so starke Veränderung erfahren, daß sie einen erheblichen Wandel im internationalen Handel der Kolonien bestimmte. In der Tat fand es Australien ersprießlich, aus den baltischen Gegenden Europas das Bauholz einzuführen, das es mit geringeren Kosten bei sich hätte herstellen können, wo große und noch unberührte Wälder zur Verfügung standen. Aber der Austausch war ihm vorteilhafter, weil die in der Goldgrabung aufgewandte Arbeit viel produktiver war und man daher gut auf die Rechnung kam, wenn man das aus dem Auslande bezogene Holz mit Gold eintauschte.

Ebenso liegt der Fall, den Bastable[1] zitiert, zwischen England und Jersey. Jersey könnte das Getreide erfolgreicher produzieren wie England, es findet hingegen vorteilhafter den Anbau von Früchten und die Einfuhr des von ihm gebrauchten Getreides.

[1] C. F. Bastable, La Théorie du Commerce International. Paris, V. Giard et Brière. 1900. In unserer Darlegung der Lehre vom Vergleichswerte der Kosten werden wir dem System von Bastable folgen. Zur genaueren Beweisführung werden wir in einigen Fällen die graphische Methode heranziehen.

Wie man sieht, ist die notwendige und zureichende Bedingung, damit zwischen zwei nationalen Märkten ein Austausch stattfinde, die, daß die Vergleichswerte der Kosten verschieden sind. Das bedeutet, daß der Austausch den beiden Märkten eine Kostenersparnis verschafft oder daß bei gleichen Kosten jeder von beiden sich eine größere Menge von Gütern beschaffen kann.

Der Austausch wird natürlich um so vorteilhafter sein, je größer der Unterschied in den Vergleichswerten der Kosten ist.

Aber was hat man unter Kosten zu verstehen? Wir werden später auf den Begriff der Produktionskosten einzugehen haben. Vorläufig möge die Bemerkung genügen, daß wir uns von den allgemein beliebten Begriffsbestimmungen von Kosten entfernen. Sie erscheinen fast alle unzulänglich und ohne realen Gehalt, weil sie eine Summierung von verschiedenartigen und daher nicht summierbaren Größen in sich enthalten. Es wird sich indes empfehlen, daß bei der Gedankenentwicklung die Kosten der Waren auf jedem Markte in irgendeinem materiell bestimmten Zahlensystem ausgedrückt werden.

9. **Die Vorteile des internationalen Austauschs, wie sie sich verteilen und wie sie dem Unterschiede der Vergleichswerte der Kosten entsprechen.** — Wir haben gesehen, daß ein Unterschied in den Vergleichswerten der Warenkosten unerläßlich ist, damit der internationale Warenaustausch zustande komme.

Nun wollen wir sehen, ob die aus solchem Austausch entspringenden Vorteile nur einem einzigen der kontrahierenden Länder zum Vorteil gereichen können, und in welcher Weise sich diese Vorteile zwischen denselben Ländern verteilen. Mithin ist nötig, festzulegen, wie sich der Wert der Waren im internationalen Austausch bestimmt[1], oder noch besser, den internationalen Tauschmaßstab[2].

[1] Ricardo, der zwar die Theorie der Vergleichswerte der Kosten geklärt hat, ließ doch das Problem der internationalen Werte ungelöst. Er ließ glauben, daß jedes der Länder, die den Tausch vollziehen, einen Gewinn habe gleich dem ganzen Unterschiede zwischen den Vergleichswerten der Kosten der ausgetauschten Waren. Mill hingegen ging vom Vergleichswerte der Kosten aus, um zu erkennen, in welchem Verhältnis der aus dem Tausch entspringende Gewinn unter die verschiedenen Länder verteilt werde. Er untersuchte die dieses Verhältnis bestimmenden Gründe und erkannte die Natur und Tragweite der internationalen Werte.

[2] Die Verwendung der Bezeichnung „Tauschmaßstab“ an Stelle von „internationaler Wert“ hat ihre besonderen Gründe. Wie Pareto richtig bemerkt („Manuale di Economia Politica“, Mailand 1906, S. 255), bedeutet die Be-

Um von den einfachsten Fällen auszugehen, die uns ja dann immer noch zu verwickelteren Fällen werden gelangen lassen, wollen wir annehmen, es mit nur zwei Ländern zu tun zu haben: Frankreich und Italien; sie mögen nur Eisen und Korn erzeugen und austauschen können, und beide Waren seien in ihnen einer der Intensität der Nachfrage entsprechenden Vermehrung fähig. Man nehme ferner an, daß der Handel statthabe in Form von Tausch und bei freier Konkurrenz und daß die Transportkosten und jedes sonstige Hindernis für die Auswechselung ausgeschlossen seien. Diese gewollte Ausschaltung jeden Tauschhindernisses stört unsere Theorie durchaus nicht, wie die Gesetze der Schwere in nichts beeinträchtigt werden durch die größeren Gewichte, die auf die Wagschalen gelegt werden.

Man denke sich, daß Frankreich bei den gleichen Kosten 10 Doppelzentner Korn oder 20 Doppelzentner Eisen herstellen könne, während Italien bei den gleichen Kosten 10 Doppelzentner Korn oder 15 Doppelzentner Eisen haben kann. Alsdann hätten wir

$$F:\ 10\ K = 20\ E$$
$$I:\ 10\ K = 15\ E.$$

Kraft des Gesetzes vom Vergleichswert der Kosten würde sich Frankreich der direkten Herstellung des Eisens und der indirekten (d. h. vermittels Austausch mit Italien) des Korns widmen. Italien hingegen würde sich allein dem Anbau des Korns widmen, um dann sein Korn gegen das französische Eisen einzuwechseln[1].

zeichnung „Tauschwert" in Anbetracht der vielen von Wirtschaftslehrern gebrauchten Unterscheidungen nicht nur ein Verhältnis, den Tauschmaßstab zweier Waren, sondern es treten noch gewisse nicht genau umschriebene Merkmale wie Kaufkraft, Gleichwertigkeit von Waren, zu überwindende Hindernisse usw. hinzu, so daß eine nicht ganz eindeutige Wesenheit herauskommt. Wir werden darum, wie das schon Jevons getan hat, die Bezeichnung „Tauschmaßstab" verwenden, indem wir ihr den Begriff unterlegen, den Walras dem Preise einer Ware, ausgedrückt in Bezeichnungen einer gegen sie ausgetauschten Ware, beilegte. Man denke sich zwei Waren a und b; der Tauschmaßstab wird bestimmt sein durch die Menge von a, die man hergeben muß, um eine bestimmte Menge von b zu erhalten.

[1] Die Theoreme von den internationalen Werten erscheinen klarer bei graphischer Darstellung. Für alle im Inneren eines Landes hergestellten Waren kann man die Kurve der Vergleichswerte der Kosten ziehen. Wir tragen auf AO die Kosten OX einer Menge Eisen ab, mit der man eine bestimmte Menge Wein im Austausch erlangen kann, deren Kosten OY wir auf OB abtragen. Wenn wir das Gleiche tun für die Waren Baumwolle und Korn, deren Kosten dargestellt werden durch OX' bzw. OY'; für Seide und Reis, deren Kosten dargestellt werden durch OX'' und OY'' usw., so werden wir dazu kommen, daß die Kurve OC die Vergleichswerte der Kosten der in jenem bestimmten Lande hergestellten Waren darstellt (Fig. 1).

Wenn jedes der beiden Länder bei sich die ihm nötigen Waren herstellen müßte, so wäre die Gesamtproduktion beider

$$20\ K + 35\ E.$$

Wenn aber hingegen ein jedes sich der Herstellung der Ware hingäbe, zu welcher es die größeren Anlagen hat, so wäre die Gesamtproduktion

$$20\ K + 40\ E,$$

man hätte mithin einen Gewinn von 5 E.

Italien und Frankreich, die wir abgekürzt F und I nennen wollen (Fig. 2) werden jedes eine eigene Kurve von Vergleichswerten der Kosten haben. OX sei die Kurve der Vergleichswerte in F, und OY die entsprechende Kurve für I.

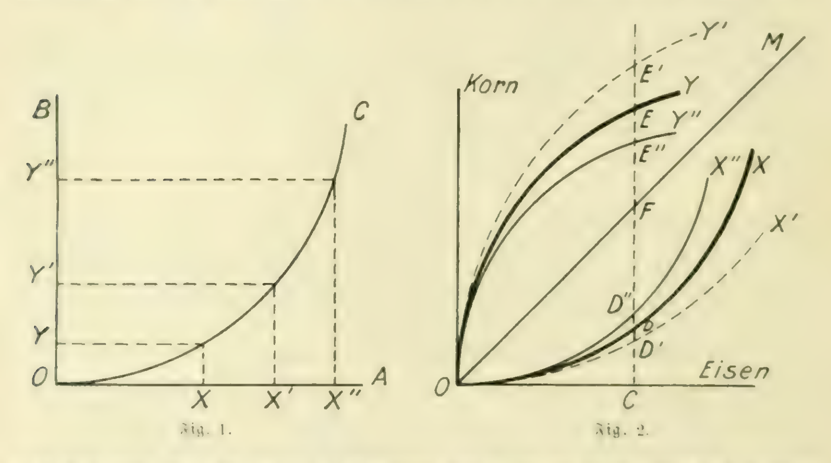


Fig. 1. Fig. 2.

Die erste wird mit der Abszisse die Menge von Eisen andeuten, welche ebensoviel kostet wie eine Menge in der Ordinate ausgedrückten Korns. Nun kann man auf dem Markte F mit einer Menge OC Eisen nur eine Menge CD Korn erhalten. Die Kosten der beiden Warenmengen sind gleich, aber die Menge Eisen ist größer als die Menge Korn, d. h. in F ist die Herstellung des Eisens leichter als die des Korns. Das will ferner besagen, daß in F die größeren natürlichen Anlagen für die Herstellung des Eisens sprechen.

Die Abszissen und die Ordinaten haben auch für das Land I dieselbe Bedeutung: mit einer Menge CE Korn hat man nur eine Menge OC Eisen. Auch hier sind die Kosten der beiden zum Austausch bestimmten Warenmengen gleich; aber da bei Gleichheit der Kosten eine größere Menge Korn erlangt wird, so bedeutet das, daß I bessere Anlagen für die Herstellung der letztgenannten Ware hat. Da nun F das Eisen zu geringeren Kosten herstellt und I hingegen das Korn, so ergibt sich, daß es I passen wird, das Korn nicht herzustellen, sondern es sich vielmehr auf dem Tauschwege zu beschaffen, während für I das gleiche mit dem Eisen der Fall ist. Mit anderen Worten: da ein Unterschied in den Vergleichswerten der Kosten der beiden Waren in jedem der beiden Länder besteht, so erweist sich der Austausch zwischen ihnen als vorteilhaft.

Bevor wir nun zusehen, wie sich zwischen den beiden Ländern diese Wohltat von 5 Doppelzentnern Eisen verteilt, tun wir gut, ein weiteres Gesetz auszusprechen, demzufolge der aus dem Tausch entspringende Gewinn um so größer ist, je größer der Unterschied in den Vergleichswerten der Kosten ist. In der Tat, wenn man in Frankreich und in Italien bei den gleichen Kosten haben könnte

F : 10 K = 30 E
I : 10 K = 12 E,

so wäre der durch den Tausch erzielte Gesamtgewinn nicht mehr 5 E, sondern vielmehr 18 E.

Wie verteilt sich nun zwischen Frankreich und Italien der Gewinn von 5 Doppelzentnern Eisen? Es ist unmöglich, daß der Tauschmaßstab, d. h. das Verhältnis zwischen der Menge Eisen und einer Menge Korn, gegen die sie ausgewechselt wird, dargestellt werde von 10 K = 20 E, weil solchenfalls der Gewinn ausschließlich zu Gunsten Italiens wäre; auch ist es nicht möglich, daß der Tauschmaßstab 10 K = 15 E sei, weil solchenfalls der Gewinn lediglich für Frankreich wäre. Aus diesen Gründen wird der Tauschmaßstab ein mittlerer sein zwischen 10 K = 20 E und 10 K = 15 E.

Wenn solcher Maßstab wäre 10 K = 16 E, so würde der Gewinn sich verteilen in 4 Doppelzentner Eisen für Frankreich und in 1 Doppelzentner derselben Ware für Italien [1]. Und der Tauschmaßstab

[1] Nehmen wir die graphische Darstellung wieder auf und stellen wir uns vor, daß der Tauschmaßstab, der zwischen F und I festgesetzt wird für den Austausch der beiden Waren, dargestellt werde von OM (Fig. 2).

Wie man sieht, ist er gehalten innerhalb der Grenzen der Vergleichswerte der Kosten. Wir haben alsdann, daß kraft des internationalen Handels F mit einer Menge OC von Eisen eine Menge CF von Korn erhält. Wir haben weiter, daß I, um dieselbe Menge OC von Eisen zu erhalten, nur die Menge CF von Korn geben wird. Der Gewinn für F ist dargestellt von DF, der für I hingegen von EF.

In dieser Lage findet es jedes Land für sich angemessen, sich der Herstellung der billigeren Waren zu widmen und durch Austausch diejenigen zu erwerben, die im Inlande teurer zu stehen kämen. Es ist klar, daß unter Voraussetzung der Isoliertheit der beiden Länder und der Bedingungen, unter denen sie den Tausch vollziehen, der Tauschhandel bestimmt sein wird von dem Grade der Produktivität, der einem jeden von ihnen eigen ist für die von ihm hergestellte Ware, und von der Nachfrage und dem Angebot der Ware selbst.

Die Vorteile, die sich aus dem Austausch ergeben, werden um so größer sein, je größer der Unterschied zwischen den Vergleichswerten der Kosten ist, und umgekehrt.

In der Tat: wenn sich die Kurven OX und OY noch weiter entfernten

wird sich unverändert erhalten, so lange wie sich die wechselseitige Nachfrage vollkommen gleich hält, d. h. so lange Frankreich z. B. 100 mal 10 Doppelzentner Korn und Italien 100 mal 10 Doppelzentner Eisen verlangen wird.

10. Maßstäbe bilanzierenden Handels. — Also jedweder Maßstab des Austauschs, der in der Mitte der Vergleichswerte der Kosten liegt, ist vorteilhafter für beide Länder als das Fehlen des Austauschs. Und der Maßstab bilanzierenden Austauschs ist derjenige, zu dem im einen Lande die angebotene Menge von Waren, die es ausführt, und die verlangte Menge von Waren, die es einführt, — wenn diese Mengen bestimmt sind mit dem Ziele, den größten Vorteil beim Austausch zu haben — im anderen Lande beziehungsweise gleich sind der verlangten Menge von Waren, die dieses einführt, und der angebotenen Menge von Waren, die dasselbe ausführt[1].

und die Lage von OX' und OY' einnähmen, so wären die aus dem Austausch sich ergebenden Vorteile für F — FD + DD', für I hingegen FE + EE'. Wenn die Kurven die Lage von OX'' und von OY'' einnähmen, so würden sich die Vorteile vermindern, weil sie nicht mehr DF für F, sondern vielmehr DF — DD'' wären und für I nicht mehr EF, sondern EF—EE''. Es könnte auch jeder Vorteil für den Austausch aufhören, wenn die beiden Kurven sich in F träfen.

Wir können mithin im allgemeinen sagen:

1. daß die aus dem internationalen Austausch entspringenden Vorteile um so größer sind, je größer der Unterschied zwischen den Vergleichswerten der Kosten ist; und daß natürlich aller Vorteil aufhört, falls zwischen den Vergleichswerten gar kein Unterschied ist;

2. daß jeder Tauschmaßstab, der in der Mitte zwischen den Vergleichswerten der Kosten liegt, vorteilhafter für die kontrahierenden Länder ist als das Fehlen jeden Tausches.

[1] Man nehme an, es handle sich immer um dieselben Länder F und I, die in den im voraufgehenden Falle von uns dargelegten Bedingungen verharren. Gesetzt nun einen Tauschmaßstab OM (Fig. 3), welches wird der größte Vorteil sein, den F aus dem Austausch ziehen kann? Wie wir oben gesagt haben, sind die aus dem Austausch entspringenden Vorteile um so größer, je größer der Unterschied in den Vergleichswerten der Kosten ist. Das will in unserem Falle besagen, daß für F der Gewinn um so größer sein wird, je größer der Abstand ist zwischen dem Vergleichswerte der Kosten der abzugebenden Ware und dem Tauschmaßstabe. Nun ist der entfernteste Punkt der Kurve der Vergleichswerte in Bezug zum Tauschmaßstabe OM derjenige, in dem die Gerade O'M', parallel zu OM, die Tangente zu dieser Kurve wird, nämlich der Punkt R. Liegen die Dinge so, dann hatte F seinen guten Grund, OP an Eisen in Tausch von PQ an Korn zu geben, weil OP eben jene Menge ist, die bei dem gegebenen Tauschmaßstab ihm den meisten Vorteil bringt, der von RQ dargestellt wird.

Nehmen wir an, daß man einen anderen Tauschmaßstab habe. Auch hier wird der Gewinn für F um so größer sein, je größer der Abstand zwischen dem

Wenn eine Veränderung eintritt in der wechselseitigen Nachfrage, wenn Frankreich beim Kurse von 10 K = 16 E eine größere Menge Korn verlangen will, die wir einmal als 100 mal 10 K ansetzen wollen, während für Italien die Nachfrage von Eisen unverändert

Vergleichswerte der Kosten der abzugebenden Ware und dem Tauschmaßstabe ist. Natürlicher Weise wird der fernste Punkt der Kurve der Vergleichswerte der Kosten in Bezug auf den Tauschmaßstab OM″ derjenige sein, in dem die Gerade O″M‴, parallel zu OM″, Tangente sein wird zu dieser Kurve. F hätte mithin guten Grund, OP′ an Eisen zu geben, um P′Q′ an Korn zu erhalten, weil OP′ gerade die Menge ist, welche bei dem gegebenen Tauschmaßstabe ihm den größten Vorteil bringt, der dargestellt wird von Q′R′.

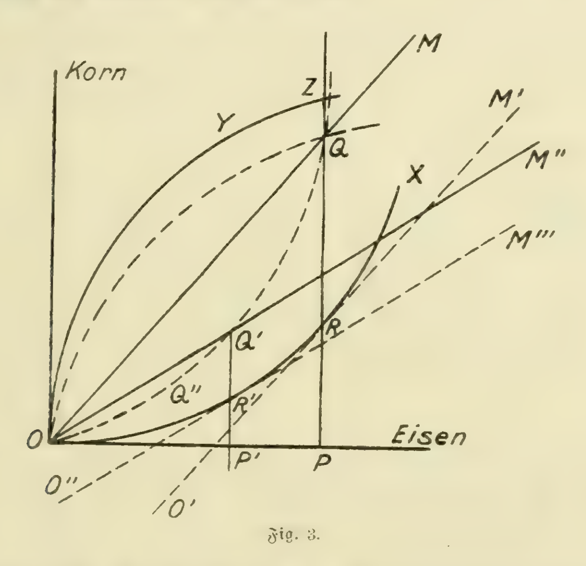


Fig. 3.

Wandelte man noch ein weiteres Mal den Tauschmaßstab und wiederholte man denselben Gedankengang, so fände man weitere Punkte Q″Q‴ usw. Vereinigt man all diese Punkte, so hat man eine neue Kurve, welche für jeden Tauschmaßstab die Menge von Eisen anzeigt, welche F anzubieten geneigt ist. Wenn man entsprechend für das Land I verfährt, so wird man eine Kurve der gleichen Art für dasselbe erhalten. Diese beiden Kurven stellen in Abständen die wechselseitigen Angebote und Nachfragen dar, und ihr Schnittpunkt wird den Maßstab bilanzierenden Austauschs bestimmen. Die Diagramme zeigen auch die Verteilung des aus dem Austausch sich ergebenden Gewinnes zwischen den beiden Ländern an. Es ist offenbar, daß F bei dem Tauschmaßstabe OM gewinnen wird QR an Korn und I gewinnen wird QZ derselben Ware. Man muß sich vergegenwärtigen, daß RZ, d. h. der Gesamtgewinn der beiden Länder, nur dann maximal sein wird, wenn der Tauschmaßstab der des Gleichgewichts ist. Jeder andere Tauschmaßstab kann den Gewinn des einen der beiden Länder steigern, aber zum Nachteil des anderen.

bleibt, dann wird Frankreich offenbar gegen dieselbe Menge Korn eine größere Menge Eisen geben müssen. Es wird sich also der neue Tauschmaßstab auflösen in ein größeres Opfer für Frankreich, das die Nachfrage nach Korn einschränken wird, und in einen größeren Gewinn für Italien, das hingegen die Nachfrage nach Eisen vermehren wird. Und der neue Tauschmaßstab wird andauern, wird sein Gleichgewicht wiedererwerben, wenn die Nachfrage gleichermaßen intensiv geworden sein wird, d. h. wenn man eine Gleichung erzielen wird ähnlich der folgenden:

$$105 \times 10 \text{ K} = 105 \times 17 \text{ E}.$$

Das will besagen, daß *im internationalen Handel der Tauschmaßstab der Waren abhängt von der Intensität der Nachfrage eines jeden Landes, jedoch stets innerhalb der vom Vergleichswerte der Kosten festgelegten Grenzen.*

Wenn es aus natürlichen Gründen nicht möglich ist, die Gleichung in den internationalen Nachfragen zu erzielen, wird es auch vorkommen können, daß der ganze aus dem Austausch entspringende Vorteil einem einzigen der kontrahierenden Länder zugute kommt. Wenn Frankreich eine beschränkte Menge Korn verlangt, während Italien eine sehr große Menge Eisen verlangt, ist es möglich, daß der Tauschmaßstab festgesetzt wird in Höhe von 10 K = 15 E, daß Italien also seine Zugeständnisse bis zu dem Punkte ausdehnt, jenseits dessen es vorziehen müßte, das Eisen im eigenen Lande herzustellen.

11. *Der Tauschmaßstab und die Erträgnisse der Produktion.* — Bisher haben wir vorausgesetzt, daß die Waren unveränderliche Herstellungskosten haben. Wenn wir aber, um uns der Wirklichkeit anzunähern, die Produktion als veränderlich in Rechnung stellen, dann sind auch die von den Vergleichswerten der Kosten bestimmten Grenzen nicht mehr fest. Die Vermehrung der Nachfrage nach einer Ware, die dem Gesetz des weniger als verhältnismäßigen Erträgnisses unterworfen ist, kann gestatten, daß die Ware teilweise in beiden Ländern hergestellt wird[1]. Die Vermehrung der Nachfrage nach einer dem Gesetze des mehr als verhältnismäßigen Erträgnisses unterworfenen Ware hat hingegen die entgegengesetzte Wirkung. Im ersten Falle verengert sich der Kreis des internationalen Austauschs; im zweiten Falle erweitert er sich.

[1] Die Möglichkeit, in Ländern, welche durch Handelsbeziehungen verbunden sind, die gleiche Ware herzustellen, hat zu einer gelehrten Erörterung zwischen den Professoren Loria und Edgeworth Anlaß gegeben. Siehe darüber *Economic Journal* von 1894 und 1901 sowie *Mangoldt*, Grundriß der Volkswirtschaftslehre, Stuttgart 1871, S. 214.

Wenn die Waren, welche ein Land einführt, im Ursprungslande dem Gesetze des weniger als verhältnismäßigen Erträgnisses nicht unterworfen sind, während sie es in dem einführenden Lande wohl wären, so wird dieses letztere erhebliche Wohltaten vom internationalen Handel ziehen, weil es zu seiner eigenen Verfügung Waren haben wird, die sonst zunehmende Kosten machten. Man darf annehmen, daß die Entwicklung der Landwirtschaft in den jungen Ländern stattgefunden habe unter dem Gesetze des mehr als verhältnismäßigen Erträgnisses und daß die Wirkungen ihrer Konkurrenz in den alten Ländern Europas empfindlicher gewesen sind, weil die europäische Landwirtschaft ihrerseits lebte unter dem Gesetze des weniger als verhältnismäßigen Erträgnisses. Die gleichen Erwägungen erklären das beständige Uebergewicht eines industriellen Landes über die anderen, da seine Produktion fast immer erfolgt unter dem Antriebe des mehr als verhältnismäßigen Erträgnisses.

12. Der Tauschmaßstab, die Transportkosten und die Zölle. — Wir wollen nun einen bisher außer acht gelassenen Faktor hinzuziehen, nämlich die Transportkosten. Es läßt sich nicht genau sagen, inwieweit die von den Transportkosten dargestellten Lasten verteilt werden zwischen dem einführenden und dem ausführenden Lande, weil alles von der Intensität der Nachfrage und dem Gang der Produktion abhängt. Die Last ist stets größer für das Land, in welchem die Nachfrage reger und zugleich die Herstellung der aus dem Auslande begehrten Ware geringfügiger, weil schwieriger ist.

Es kann auch der Fall eintreten, daß die Transportkosten gänzlich einem einzigen Lande zur Last fallen, und zwar dann, wenn die verlangte Ware ein natürliches Monopol des anderen Kontrahenten ist.

Jedenfalls verringern die Transportkosten stets die aus dem Tausch sich ergebenden Wohltaten, aber sie können sich niemals über eine gegebene Grenze erheben, ohne den Tausch überhaupt zu unterdrücken.

In unserem Beispiele haben wir gesehen, daß der Gesamtgewinn gebildet wurde von 5 E. Wenn die Transportkosten gleichwertig 2 E sind, kann es sein, daß sie sich gleichmäßig unter beide Länder verteilen, so daß 1 E dem F zur Last fällt und 1 E dem I; es kann aber auch sein, das beide E auf einem der beiden Länder lasten. Es ist aber unmöglich, daß die Transportkosten sich auf 5 E belaufen oder auf eine noch größere Menge, weil alsdann jeder gute Grund zur Ausübung des Tausches fortfiele[1].

[1] Wir haben die beiden gewohnten Länder F und I mit den zugehörigen

Die Grenzzölle ebenso wie jedwedes andere Tauschhindernis führen zu den gleichen Schlußfolgerungen wie die Transportkosten.

13. Der Tauschmaßstab und die Nachfrage eines Landes nach allen Waren eines anderen Landes. — Aber es ist nicht gesagt, daß die Waren, welche den Gegenstand des Tausches bilden, nur zwei sein dürfen; es können auch drei oder mehr als drei sein. Man nehme also an, daß die beiden Länder noch eine andere Ware erzeugen, den Wein, und daß die Vergleichswerte der Kosten die folgenden seien:

$$F:\ 10\ K = 20\ E = 100\ W,$$
$$I:\ 10\ K = 15\ E = \ \ 90\ W.$$

Welche Veränderungen wird nun das Auftreten der neuen Ware in den internationalen Werten herbeiführen können?

Wenn vor der Einführung von W der Tauschmaßstab gewesen wäre, z. B. 10 K = 16 E, so wird F nun nach dem Hinzutritt der neuen Ware ein Interesse daran haben, eine gewisse Menge von W zu nehmen zum Kurse von 17 E = 90 W, weil der Tausch ihm einen Gewinn von 5 W gäbe. Dieser Gewinn ergibt sich aus der Tatsache, daß in F die Kosten eines Doppelzentners Eisen gleich sind denen von 5 Hektolitern Wein und daß die Kosten von 17 E mithin

Kurven der Vergleichswerte der Kosten OX bzw. OY (Fig. 4). Wenn die Transportkosten, in Wein ausgedrückt, QR sind für eine Menge PR von dieser Ware, die von I nach F geht, so wird F, um den Wein aus dem Auslande kommen zu lassen, einen solchen Tauschmaßstab haben müssen, daß es gegen OP Eisen mehr als QP Wein erhalten kann. Ohne die Transportkosten hingegen hätte es sich begnügt mit einer Menge von Wein, die größer ist als PR. Der Tausch wäre mithin leichter gewesen.

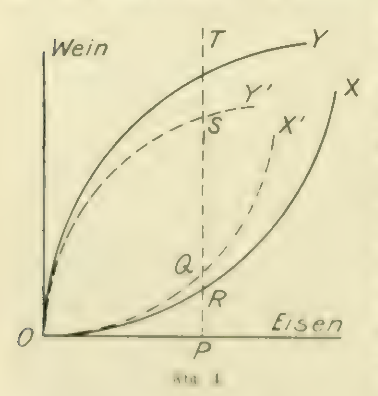


Fig. 4.

Entsprechend: wenn der Transportpreis, ausgedrückt in Eisen, ST ist für eine Menge OP Eisen, die von F nach I geht, so wird I, um sich das Eisen aus dem Auslande kommen zu lassen und es nicht vielmehr bei sich herzustellen, einen solchen Tauschmaßstab haben müssen, daß es gegen OP Eisen weniger geben darf als PS Wein, während es früher den Tausch gemacht hätte unter Hergabe von nur etwas weniger als PT Wein. Wie man sieht, verengern die Transportkosten den Unterschied, der in den Vergleichswerten der Herstellungskosten besteht, weil an Stelle der Kurven OX und OY die Kurven OX' und OY' treten.

gleich wären denen von 85 W, während hingegen vermittels Austauschs F erhalten würde für dieselben Kosten von 17 E nicht mehr bloß 85 W, sondern vielmehr 90 W. Die Tauschbedingungen werden abhängen von der Menge von K und W, die F verlangt zum Ausgleich einer Menge von E, die I verlangt. Wenn man hingegen an Stelle von drei Waren eine unbegrenzte Anzahl von Waren hätte, so würde sich die Sachlage dadurch nicht verändern, weil die Tauschbedingungen immer bestimmt sein werden von der Nachfrage, die jedes Land äußert nach allen Waren des anderen, welche Gegenstand internationalen Handels bilden. Natürlich bringt es die Eigenart des Austausches mit sich, daß die Ausfuhr jeden Landes genau durch die Einfuhr bezahlt werde.

14. Je größer die Zahl der Handel treibenden Völker, desto besser verteilen sich die aus dem Tausch entspringenden Vorteile. — Um uns nun immer mehr dem praktischen Falle anzunähern, wollen wir annehmen, daß ein drittes Land, die Schweiz, gleichfalls Herstellerin von Korn, Eisen und Wein, in Tauschbeziehungen einträte mit Frankreich und Italien. Wir wollen weiter annehmen, daß bei den gleichen Kosten die schweizerischen Produzenten haben können 10 K = 14 E = 80 W. Es wären mithin die Vergleichswerte der Kosten der drei Waren in den drei Ländern:

F: 10 K = 20 E = 100 W,
I: 10 K = 15 E = 90 W,
S: 10 K = 14 E = 80 W.

Es läßt sich leicht erkennen, wie der Hinzutritt der Schweiz in nichts den Vorteil ändert, den Frankreich darin fand, Eisen herzustellen und sich vermittels Tausches den Wein aus Italien dafür zu beschaffen. Auch Italien kommt nach wie vor auf seine Rechnung, wenn es sich der Herstellung von Wein widmet und sich durch Tausch das französische Eisen besorgt. Die Schweiz ferner wird sich, da sie in Ansehung der Frankreich und Italien eignenden viel größeren Produktivität für Eisen und Wein sich mit deren Herstellung nicht wird befassen wollen, dem Anbau von Korn widmen, unter Vorbehalt der Beschaffung der ihm nötigen Waren aus den Nachbarländern.

Falls jedes der drei Länder bei sich die in Rede stehenden Waren herstellte, so betrüge die Gesamtherstellung

30 K + 49 E + 270 W.

Wenn hingegen jedes sich der Herstellung derjenigen Ware widmete, zu der es die besten Anlagen hat, dann würde die Gesamtmenge sich ändern in

$$30\ K + 60\ E + 270\ W.$$

Es wäre mithin ein Gesamtvorteil von 11 E. Allein darauf beschränkt sich der Einfluß der Tatsache, daß der Austausch nicht mehr zwischen zweien, sondern zwischen einer größeren Zahl von Ländern erfolgt, nicht. Denn in Wahrheit kann dieselbe Ware jetzt von zwei verschiedenen Märkten geliefert werden, und dieses doppelte Angebot verhütet, daß die aus dem Tausch entspringenden Vorteile allzu günstig für die eine der beiden Parteien werden.

Wenn z. B. Frankreich und die Schweiz zwei isolierte Länder wären, so könnten 10 K auch eingetauscht werden gegen eine Menge von E, die etwas geringer wäre als 20, und dies mit sehr erheblichem Vorteil für die Schweiz. Allein die Konkurrenz von Italien würde jetzt dieses Ergebnis verhindern, denn bei jenem Tauschmaßstab würde dieses, da es vorher für 18 E hatte 90 W hergeben müssen, jetzt seine Rechnung besser finden, wenn es die Herstellung von Wein aufgäbe und statt dessen die von Korn betriebe, weil es mit 10 K eine größere Menge E erhalten könnte. Auch hier wird alles von der Intensität der Nachfrage abhängen, in der jedes Land von anderen die Waren verlangt, die es durch Tausch sich zu verschaffen sucht, sowie von der Intensität des Angebots solcher Waren. Jedenfalls darf man sagen, daß, *je größer die Zahl der Handel treibenden Länder ist, desto besser die aus dem Tausch entspringenden Wohltaten sich verteilen.*

15. *Ein Land mag seine Waren zu beliebigen Kosten hervorbringen, es hat doch seinen Vorteil dabei, den internationalen Tausch mitzumachen.* — Es ist nicht gesagt, daß der Tausch ausschließlich denjenigen Ländern Wohltaten bringt, welche die Waren zu geringeren Kosten herstellen. Wenn es ein Land gäbe, welches seine sämtlichen Waren unter höheren Kosten herstellte, als in den Ländern der Fall ist, mit denen es Tauschbeziehungen herstellen könnte, so würde jenes Land doch immer seine Rechnung dabei finden, den internationalen Handel mitzumachen. Man nehme an, daß Frankreich, die Schweiz und Italien das Korn, das Eisen und den Wein zu den folgenden Kosten herstellen können

	Korn	Eisen	Wein
F	10	15	20
S	[illegible]	20	15
I	15	30	60

Italien würde nun, wenngleich es die höchsten Kosten aufzuweisen hat, erhebliche Vorteile vom Austausch haben. Es könnte sich der Herstellung des Korns widmen und alsdann auf dem Wege des Austauschs das Eisen aus Frankreich und den Wein aus der Schweiz beziehen. Wenn es dies täte, dann würde ihm der Austausch größere Vorteile sichern als die direkte Herstellung; und Frankreich könnte auch keine zu großen Forderungen für den Eintausch seines Eisens erheben, weil es durch das schweizerische Eisen ersetzt werden könnte. In derselben Weise müßte die Schweiz ihre Ansprüche in bezug auf den Wein beschränken, weil Italien sonst den französischen Wein dem schweizerischen vorziehen könnte.

16. Der Tauschmaßstab zwischen herrschenden und beherrschten Ländern. — Es gibt politisch unfreie Länder (Kolonien, Besitzungen u. dgl.), welche leider auch ein wirtschaftliches Joch tragen müssen, das für sie ein wahrer Schicksalsschlag ist. Die herrschenden Länder zwingen den beherrschten ein Zollsystem auf, das ganz dem Vorteil der ersteren dient. Sei OX (Fig. 5) die Kurve der Vergleichswerte der Kosten in dem beherrschten Lande A, sei OY die Kurve der Vergleichswerte der Kosten in demjenigen unter den Ländern der Welt, das wir B nennen wollen und mit dem der Austausch die größten wechselseitigen Vorteile brächte. Gesetzt den Tauschmaßstab OR, so wird, wenn man den in A hergestellten Zucker gegen die in B hergestellten Maschinen eintauscht, der Gewinn für das erste cd betragen gleichwertig c″e an Maschinen. Der Gewinn für das zweite wird fd betragen gleichwertig f″b an Zucker. Der Gewinn wird erheblich sein, weil — in Anbetracht der verschiedenen natürlichen Anlagen der beiden Länder — der Unterschied in den Vergleichswerten der Kosten erheblich ist.

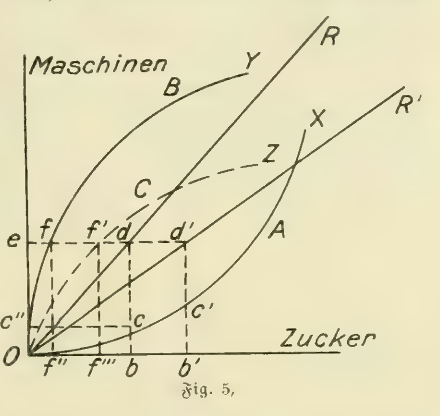
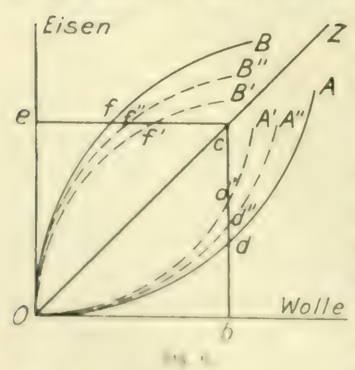


Fig. 5.

Aber das herrschende Land, das wir C nennen wollen, zwingt dem A einen Zolltarif auf, welcher die fremden Waren trifft und somit auch die von B, mit welchem der Handel begonnen war und fortgesetzt worden wäre zu wechselseitigem, großem Nutzen, während C nun seine eigenen Waren zollfrei in A eintreten läßt. Alsdann

läßt das Land C an die Stelle der Kurve OY der Vergleichswerte von B die Kurve OZ der eigenen Vergleichswerte der Kosten treten. Diese Kurve wird Vergleichswerte der Kosten mit geringerer Verschiedenheit als die, an deren Stelle sie getreten ist, in sich schließen; denn andernfalls hätte C nicht nötig gehabt, zu der Einführung eines nur ihm allein günstigen Tarifs seine Zuflucht zu nehmen. Es ist mithin aufgeklärt, daß die Kurve OZ der Kurve OX näher liegen muß, als ihr die Kurve OY gelegen hat. Der alte Tauschmaßstab wird nicht unverändert bleiben können, er wird sich entschieden zum Nachteil des A wenden; denn während dieses Land keinen anderen Absatzmarkt für seine eigenen Erzeugnisse hat als C, zwingt anderseits C, indem es die anderen Länder von der Ausstattung A's ausschließt, dieses dazu, die ihm nötigen Waren bei ihm (C) zu erwerben. Es sei OR' der neue Tauschmaßstab. Alsdann wird A, um dieselbe Menge Oe von Maschinen zu erhalten, eine größere Menge bb' an Zucker geben müssen, weil die jetzt umgewechselten Mengen sind $b'd' = Ob'$, d. h. $Ob + bb'$. Mithin bildet bb' einen reinen Verlust für A, mit Rücksicht auf den mit dem alten Tauschmaßstab erzielten Gewinn; wenn es auch den neuen Tauschmaßstab anlegt, einen Gewinn $c'd'$. Das Land C hingegen erzielt einen Austausch, den es nie hätte erwarten dürfen, einen Austausch, der ihm für jeden Tauschakt einen Gewinn $f'd'$ einträgt, gleichwertig $f'''b'$ an Zucker.

17. Die Tauschmaßstäbe und die Handelsverträge. — In welcher Weise wirken die Handelsverträge auf den wechselseitigen Tauschverkehr? Zwei Länder A und B (Fig. 6) haben die natürlichen Kurven OA bezw. OB an Vergleichswerten der Kosten. Sie befolgen jedoch das Schutzzollsystem, weshalb tatsächlich an die Stelle jener natürlichen Kurven von Vergleichswerten der Kosten die anderen OA' bezw. OB' treten. Es sei OZ der Tauschmaßstab. Solange kraft der Zölle in Wirkung bleiben die Kurven OA' und OB', wird bei jedem Tauschgeschäft A $d'c$ an Eisen gewinnen



und B $f'e$ an Wolle. Nun tritt der Handelsvertrag dazwischen, der die Zölle ermäßigt und damit bewirkt, daß an die Stelle der alten Kurven neue OA'' bezw. OB'' treten und alsdann die Wohltaten des Austauschs zunehmen, indem sie $d'c + d'd''$ bezw. $f'e + f'f''$ werden. Wenn

der Handelsvertrag mit größeren freihändlerischen Absichten geschlossen wird, so daß er geradezu jeden Zoll beseitigt, dann treten die natürlichen Kurven der Kosten an die Stelle der anderen und führen zu den ansehnlichsten Vorteilen, deren der Tauschverkehr fähig ist, nämlich zu $d'c + d'd'' + d''d$ bezw. zu $f'c + f'f'' + f''f$. Natürlicherweise wird das wirtschaftliche Gleichgewicht in den wechselseitigen Begünstigungen dann erreicht sein, wenn sie zu gleichen Vorteilen führen, d. h. wenn $d'd'' = f'f''$ und wenn $d''d = f''f$ ist. Die beiden Länder werden in dem Sinne ihre Vertragsverhandlungen führen, daß sie das Gleichgewicht in den endgiltigen Vorteilen erzielen[1].

Somit haben wir die Bestimmungsgründe des internationalen Handels, seine wichtigsten Gesetze sowie die aus ihm den austauschenden Ländern erwachsenden Wohltaten kennen gelernt.

[1] Von anderen Theoremen, die mehr auf Sonderfragen Bezug haben, werden wir im folgenden zu reden haben. So verschieben wir auf das Kapitel über die besten Formen des Schutzzollsystems die Erledigung und Vervollständigung einiger die Vergleichswerte der Kosten und die internationalen Tauschmaßstäbe betreffenden Probleme. Wir verschieben ferner auf das Kapitel über die Beziehungen zwischen Steuerpolitik und Handelspolitik den Beweis eines weiteren Gesetzes betreffend die Konkurrenz zwischen zwei Ländern (welche die Waren herstellen, die Gegenstand des Wettbewerbs bei verschiedenen Kosten bilden) gegenüber einem neutralen Staate.

Drittes Kapitel.

Die wirtschaftliche Bilanz.

18. Die Handelsbilanz und die Wirtschaftsbilanz. — 19. Die Faktoren der wirtschaftlichen Bilanz: a) die Einfuhr und die Ausfuhr; b) die im Auslande aufgenommenen staatlichen und privaten Darlehen; c) die Zinsen dieser Schulden; d) die Gewinne der Bürger, die im Auslande leben; e) die Ausgaben der Bürger, die ins Ausland reisen; f) die an die fremden Handelsflotten bezahlten Frachten; g) die von einem Lande einem anderen bezahlten Entschädigungen; h) andere Faktoren von sekundärer Bedeutung. — 20. Wie die Erfahrung bestätigt, daß im allgemeinen Waren mit Waren bezahlt werden. — 21. In welchen Fällen die Waren nicht mit Waren bezahlt werden. — 22. Der Endausgleich der Wirtschaftsbilanz.

18. Die Handelsbilanz und die Wirtschaftsbilanz. — Bisher haben wir gesprochen vom Austausch der Waren und haben gesagt, daß Einfuhr genau gedeckt werden müsse durch Ausfuhr. Solche Deckung erschien nötig, weil angenommen worden war, daß der Handelsverkehr sich vollzöge in der Form eines direkten Tausches, und weil ferner vorausgesetzt worden war, daß kein Dienst anderer Natur in den Verhältnissen von Land zu Land eine Rolle gespielt hätte. Aber indem wir nach und nach die Theorie vervollständigen, bemerken wir, daß das genaue Gleichgewicht nicht immer erreicht wird und daß andere Faktoren in Wirksamkeit treten, um es wiederherzustellen, wenn es fehlt. Wenn wir die Handelsstatistiken fast aller Länder nachschlagen, sehen wir sogar, daß das Gleichgewicht zwischen Einfuhr und Ausfuhr der Waren nie erreicht wird; wir bemerken vielmehr, daß in vielen Fällen die Einfuhr bei weitem die Ausfuhr übersteigt. Diese Tatsache könnte besser wie sonst etwas das Hinfällige der merkantilistischen Theorie dartun. Colbert und seine Nachbeter glaubten, daß die Ankäufe im Auslande die Verkäufe nicht übersteigen könnten, ohne alle wirtschaftlichen Kräfte des Landes zu gefährden und ohne zum Zusammenbruch zu führen, während doch die tägliche Erfahrung beweist, daß der Reichtum fast aller Staaten wächst, obgleich die Einfuhr größer ist als die Ausfuhr.

Niemand kann die rasche Anhäufung englischen Kapitals und den stets wachsenden Wohlstand Englands leugnen; und doch schloß im Jahre 1905 die

Handelsbilanz dieses glücklichen Landes mit einem Passivum von 162 Millionen Pfund Sterling. Und wir treffen noch andere Jahre in der Wirtschaftsgeschichte Englands, in denen der Unterschied noch größer ist. Aber trotz dieser Tatsache und trotz ihrer Dauer hat niemand je an eine absteigende Entwicklung der englischen Wirtschaft gedacht[1]. Freilich fehlte es zu allen Zeiten und selbst dann, wenn die Fortschritte am größten waren, nicht an etlichen Gelehrten, welche an den raschen Niedergang der englischen Produktion glaubten. Allein die Tatsachen bewiesen, daß jene, übrigens zum guten Teil von politischem Haß erzeugten Urteile trügerisch waren; denn England verharrte ungestört in dem wunderbaren Prozeß seiner Anhäufung von Kapitalien und erlebte in ihm keine verderblichen Störungen, ja der Prozeß schien nie einen Aufenthalt vertragen zu können.

Noch beredter ist das Beispiel Italiens. Hier haben sich die Anzeichen einer energischen Gesundung in den letzten Jahren immer deutlicher offenbart. Und doch ist in diesen Jahren (1900—1909) die italienische Handelsbilanz passiv gewesen durchschnittlich in Höhe von etwa 660 Millionen Lire, während in den sechs voraufgehenden Jahren, als die Krisis herrschte, das Passivum manchmal auf 68 Millionen sank und lediglich im Jahre 1898 209 Millionen erreichte.

Die gleiche Erscheinung wiederholt sich in allen großen Ländern Europas, mit Ausnahme, während nur einiger Jahre, Österreich-Ungarns.

Wenn trotzdem ein Land nicht verarmt, so ist das der Wirksamkeit anderer Faktoren zu danken, welche den Verlust reichlich aufzuwiegen vermögen, den man hat, wenn man im Auslande mehr Waren einkauft als man an das Ausland verkauft. Ueber der Handelsbilanz steht die Wirtschaftsbilanz, welche alle Teile des Soll und Habens umfaßt, von denen Einfuhr und Ausfuhr nur einen einzigen Faktor darstellen.

19. Die Faktoren der wirtschaftlichen Bilanz. — Die Faktoren der wirtschaftlichen Bilanz sind:

a) Die Einfuhr und Ausfuhr von Waren; hierüber haben wir gesprochen.

b) Die im Auslande von Regierungen und Privatleuten aufgenommenen Darlehen.

Die modernen Staaten halten sich unter dem Druck neuer und wachsender Bedürfnisse und bei der Notwendigkeit, weitere Steuerauflagen zu vermeiden, an die Darlehen als an diejenigen Mittel, welche gestatten, sogleich allen Verpflichtungen zu genügen und die Lasten auf eine lange Folge von Jahren zu verteilen. Von der öffentlichen Schuld haben alle Staaten reichen Gebrauch gemacht.

Im Jahre 1900 betrugen die Gesamtschulden Oesterreich-Ungarns, Belgiens, Frankreichs, Deutschlands, Italiens, der Niederlande,

[1] Was würde wohl der arme Herr d'Avenant, Generalinspektor der Zölle unter der Regierung Wilhelms von Oranien und der Königin Anna, den ein Handelspassivum von 2 Millionen Pfund Sterling so traurig machte, dazu sagen, wenn er heute sein Vaterland mit einem fast 90 mal größeren Passivum sähe?

Rußlands, Englands und der Vereinigten Staaten von Nordamerika 156 Milliarden Franks. Nun werden solche Schulden nicht immer im Innern aufgenommen, meistenteils wendet man sich ins Ausland. So hat z. B. Rußland bei einer Innenschuld von 3132 Millionen Rubel eine Außenschuld von 3080 Millionen. In dem Augenblicke nun, in dem die Schulden aufgenommen werden, empfängt das schuldende Land ein Kapital in Höhe seiner Schuld; das will heißen, daß, wenn seine Handelsbilanz passiv abgeschlossen hat, dieses Passivum vom Darlehen aufgewogen werden kann. Die gegensätzliche Wirkung kann man in dem darleihenden Lande haben, welches, wenn nicht andere Faktoren noch ihren Einfluß ausübten, die Vorteile seiner aktiven Handelsbilanz verschwinden sehen könnte vermöge der Ausfuhr der als Darlehen an andere gewährten Kapitalien.

In Betreff der Darlehen der Privatleute liegen die Dinge nicht anders. Die großen Genossenschaften geben bei ihrer Begründung Aktien aus, welche im Inlande sowohl wie im Auslande erworben werden können. Nun, diese Aktien gleichen öffentlichen Schuldtiteln, d. h.: sie können einen Eingang oder einen Ausgang von Kapitalien herbeiführen, durch den das Aktivum oder Passivum der Handelsbilanz aufgewogen werden kann.

c) Die Zinsen der im Auslande von den Regierungen und den Privatleuten aufgenommenen Schulden.

Die Schulden, die unter irgend einem Titel im Inlande oder Auslande aufgenommen worden sind, heischen Zinsen, welche am Ende bestimmter Zeitabschnitte fällig werden. Daher kommt es, daß man periodisch in jedem Lande unter diesem Titel einen Ausgang und Eingang von Kapitalien hat.

Die reicheren Länder empfangen allerdings größere Zinsenmengen, als sie bezahlen, so daß diese Tatsache dazu beiträgt, daß sie dem Auslande gegenüber immer mehr Gläubiger als Schuldner werden.

Die jenseits der Grenzen zwecks Befriedigung der Zinsforderung für die geliehenen Kapitalien gemachten Zahlungen zeigen, darf man sagen, mit großer Genauigkeit den Stand der Volkswirtschaft an. In der Tat kaufen die reicheren Länder, auch wenn sie zum internationalen Kredit ihre Zuflucht nehmen, mit der allmählichen Besserung der inneren Verhältnisse nach und nach die im Auslande untergebrachten Schuldtitel wieder zurück und vermindern somit die jährlich an die ausländischen Kapitalisten zu zahlenden Zinsen. Nicht ebenso vorgehen können die armen Länder, in denen die Kapitalien knapp sind. Sehr bezeichnend ist in dieser Hinsicht das Beispiel Italiens.

Italien zahlte im Finanzjahr 1892/93 an das Ausland 43% des gesamten Zinsbetrages der fünfprozentigen konsolidierten Anleihe. Nach jener Zeit wurde jedoch das Verhältnis immer geringer, bis daß es sich im Finanzjahre 1902/03 auf 10½% ermäßigte. Allerdings stellte in den 1893 voraufgehenden Jahren die Zinszahlung nicht mit Genauigkeit den Betrag der außerhalb Italiens untergebrachten italienischen Rente dar, weil die Spekulation auf das Agio die heimischen Schuldtitelbesitzer veranlaßte, ihre Zinsscheine im Auslande vorzuweisen, anstatt sie im Innern einzukassieren[1]. Es ist aber zweifellos, daß damals die wirklich im Besitze von Ausländern befindliche italienische Rente sehr hoch war und daß diese Rente erst nach Italien zurückkam mit der allmählichen Besserung der allgemeinen wirtschaftlichen Lage und der steigenden Fähigkeit zur Kapitalbildung in Italien.

In dem Augenblicke, in welchem ein Land seine Schulden im Auslande macht und dafür den gleichwertigen Geldbetrag empfängt, handelt es als Gläubiger; wenn es hingegen die Zinsen dieser Schuld bezahlt, erscheint es, was es in Wirklichkeit auch ist, als Schuldner.

d) Die Gewinne der Bürger, welche im Auslande leben.

Wir haben an anderer Stelle gesagt, daß das Kapital jeden Tag kosmopolitischer wird. Es strömt in Fülle dort herbei, wo irgendwie eine nützliche Anlagemöglichkeit ist. Manchmal wandern Kapital und Kapitalist gemeinsam aus, und die erzielten Gewinne streben in die Ursprungsländer zurück.

England z. B. legte viele seiner Kapitalien in den Industrien Platas an, und Argentinien spielte das Gläubigerland in den Augenblicken, in denen solche Kapitalien in sein Gebiet einwanderten. Aber als der von ihnen erzielte Nutzen sich nach England wandte, erschien Argentinien als Schuldnerland und England als Gläubigerland. Ritchie nimmt an, daß England jährlich 2250 Millionen Francs als Zinsen seiner im Auslande angelegten Kapitalien beziehe.

Dieser Faktor nimmt immer größere Bedeutung an.

Auch künstlich werden solche Lagen herbeigeführt, infolge deren das Kapital seinen Vorteil daran hat, sich von einem Lande Europas zum anderen zu bewegen.

Als sich Italien dem Schutzzollsystem hingab, zwang es die fremdländischen Fabriken, welche für italienische Kundschaft arbeiteten, sich diesseits der Alpen anzusiedeln. Es kamen noch andere Unternehmer hinzu, welche sich hier den am stärksten geschützten Industrien widmen wollten.

Die gleiche Erscheinung ist in Rußland zu beobachten gewesen, namentlich in Russisch-Polen. Als dieses Reich durch seinen Minister Witte die in-

[1] Das Agio behauptete sich in jener Zeit sehr hoch. Im Jahre 1893 erreichte es seine höchste Höhe: 15,95 Prozent; das will besagen, daß die ins Ausland geschickten Zinsscheine (da dort die Zahlung in Gold erfolgen mußte, während sie im Inlande in Papierwährung erfolgte) einen Gewinn von 15,95 Lire einbrachten.

dustrielle Betätigung dadurch anspornte, daß es ihr sehr hohe Gewinne in sichere Aussicht stellte, da kamen viele deutsche Unternehmer ins russische Land und widmeten sich hier der Herstellung der meistgeschützten Waren.

Jene Kapitalien brachten Profit, und dieser rief, so lange er dort verblieb, wo die Unternehmung sich niederließ, keinerlei Veränderung hervor. Da aber der Profit bisweilen in diejenigen Länder auszuwandern strebte, aus denen das Kapital herkam, so fingen die Länder, in denen das Kapital angelegt wurde, rasch an, als Schuldner zu funktionieren.

Nicht alle Nationen sind in der Lage, Kapitalien auszuführen, viele beschränken sich auf die Ausfuhr von Menschen. Zu den letzteren gehört auch Italien. Der von den ausgewanderten Proletariern erzielte Gewinn strebt nun noch mehr als der kapitalistische Profit, nach dem Ursprungslande zurückzufließen. Der Unternehmer kann in Anbetracht des ungeheuren festliegenden Kapitals, welches die moderne Industrie erheischt, nur sehr schwer die Fabriken verlassen, um ins Vaterland zurückzukehren. Manchmal wird er Bürger des Landes, das ihn beherbergt, und er schickt nicht einmal die Profite nach dem Heimatlande. Doch die proletarische Auswanderung handelt anders. So lange die Arbeiter nicht Besitzer eines verhältnismäßig reichlichen Kapitals geworden sind, bleibt ihre einzige Hilfsquelle stets die Arbeit. Dies gestattet den Arbeitern eine erhebliche Beweglichkeit, und sie kehren, sobald sie einige Ersparnisse besitzen, dorthin wieder zurück, von wo sie ausgegangen waren. Italien weiß das sehr wohl, da es von seinen über die Welt verstreuten Söhnen jährlich nicht weniger als 250 Millionen Lire erhält.

e) Die Ausgaben der Bürger, welche ins Ausland reisen.

Einige Länder, wie z. B. Italien, verfügen über besondere klimatische und künstlerische Anziehungsmittel, welche die reichen Leute und die Kunstbeflissenen anderer Länder anlocken. Die Reisenden lassen ansehnliche Beträge im Lande für Reisen, Lebenshaltung, Anschaffungen u. s. w., Beträge, welche sich für Italien nach verläßlichen Schätzungen auf nicht weniger als jährlich 300 Millionen Lire belaufen. Italien muß also diese Beträge auf seine Haben-Seite setzen.

Es reisen freilich auch italienische Bürger ins Ausland und machen dort Ausgaben; aber ihrer sind lange nicht so viele wie die anderen, welche in Italien reisen und Ausgaben machen. Das Gegenteil ist z. B. in Rußland der Fall, weil nur wenige das Land besuchen, während viele russische Bürger ins Ausland reisen.

f) Die an die fremdländischen Handelsflotten bezahlten Frachten.

Nicht alle Waren, welche ein Land verwendet oder aus dem Aus-

lande empfängt, werden von der eigenen Handelsflotte befördert. Man kann sagen, daß keine Nation sich in der Lage befindet, dergleichen durchzusetzen, mit alleiniger Ausnahme von England. England ist nicht bloß die große Fabrik der Welt, sondern auch die Triebkraft, dank der die Waren sich auf allen Meeren bewegen.

Mithin sind alle Staaten der Welt in größerem oder geringerem Maße England steuerpflichtig; d. h. alle Staaten werden in englische Hände den Betrag der Frachtsätze zur See als Entschädigung für die von der englischen Handelsflotte geleistete Arbeit bezahlen. Das will auch besagen, daß unter diesem Gesichtspunkte England Gläubiger des Auslandes ist.

Die Schulden, welche unter diesem Titel von den einzelnen Ländern bei England aufgenommen werden, wechseln mit dem Wechsel der geleisteten Frachtdienste. So darf man annehmen, daß die von Deutschland alljährlich der englischen Flotte bezahlten Frachten abnehmen, weil auf den großen Seeverkehrslinien die englische und die deutsche Flagge nunmehr Nebenbuhler sind.

Die Vorherrschaft, welche England so lange Zeit hindurch auf diesem Gebiete ausgeübt hat, scheint nicht mehr so unbestritten bleiben zu sollen wie in der Vergangenheit. Jedes Jahr wird der Wettbewerb der fremden Flaggen in den englischen Häfen selber stärker. Nicht nur Deutschland, sondern auch andere Länder streben die in England für die Seefrachten zu leistenden Zahlungen zu verringern.

Gegenwärtig bewertet man den Preis der von der englischen Flotte den fremden Ländern geleisteten Dienste auf jährlich anderthalb Milliarden Franks. Also ein gutes Drittel des Passivums der englischen Handelsbilanz wird gedeckt durch die Einkünfte der Handelsmarine; und niemand bezweifelt, daß die beiden anderen Drittel reichlich gedeckt werden von den Erträgnissen des im Auslande angelegten englischen Kapitals und von den wie auch immer erzielten Ersparnissen der außerhalb Englands lebenden englischen Bürger.

g) Die Kriegs- oder sonstigen Entschädigungen, welche von einem Staate an einen anderen bezahlt werden.

Natürlicher Weise hat dieser Faktor keine dauernde Bedeutung. Er stellt sich nur ein zu Ende der großen internationalen Kämpfe oder der inneren Unruhen. Allgemein bekannt sind die großen Kriegsentschädigungen, welche Frankreich an das Deutsche Reich und China an Japan haben zahlen müssen, und ebenso die Entschädigungen, welche von den Staaten Südamerikas und noch zuletzt von China an

die fremden Nationen bezahlt worden sind für die von den fremdländischen Bürgern bei den inneren Unruhen erlittenen Unbilden.

b) Andere Faktoren von sekundärer Bedeutung, wie z. B.: a) Die Kommissionen der Bankiers, ein nicht zu vernachlässigendes Moment für diejenigen Länder, welche ähnlich wie England die Vermittler der internationalen Zahlungen sind. So besorgt die Bank von England den Schatzamtsdienst für viele Länder und empfängt hierfür angemessene Entschädigung. Der Schatzamtsdienst für Italien wird in London versehen von den Bankiers Rotschild and Son, Hambro and Son, Baring Brothers and Co.; in Berlin von den Bankiers Robert Warschauer und Co., Mendelssohn und Co., u. s. w. Nun, dieser Dienst ist nicht umsonst; für ihn bezahlt Italien jährlich an diese Bankiers eine bestimmte Entschädigung. b) Die Mitgiften der amerikanischen Bürgerinnen, die sich mit Edelleuten anderer Länder verheiraten. c) Die in den Staaten, durch deren Gebiet der Durchgangsverkehr des Handels geht, gemachten Ausgaben. d) Die aus dem literarischen und künstlerischen Eigentum fließenden Einkünfte; diejenigen aus Erfindungspatenten und Gebrauchsmusterschutz; die Erbschaften, Legate und Pensionen zugunsten fremdländischer Personen. e) Der Peterspfennig für Italien, u. dgl.

Dies sind die hauptsächlichen Elemente, welche die wirtschaftliche Bilanz bilden. Es macht wenig aus, daß der Einfuhrhandel nicht genau ebenso groß ist wie der Ausfuhrhandel; aber es ist unerläßlich, bei Strafe des Bankerotts, daß die Schulden eines Landes nicht dauernd seine Guthaben übersteigen. Ein Land kann während einer langen Reihe von Jahren einen Ueberschuß der Einfuhr über die Ausfuhr aufweisen und dabei doch mehr oder minder wohlhabend sein. Dasjenige Land hingegen, welches eine passive wirtschaftliche Bilanz hätte, wäre genötigt, sie mit größter Raschheit zu verbessern, um die Zahl der Bankerotte nicht vervielfältigt und das Vertrauen auf sich nicht gemindert zu sehen.

20. Wie die Erfahrung bestätigt, daß im allgemeinen Waren mit Waren bezahlt werden. — Wie wenig es auch zutrifft, daß die eingeführten Waren genau mit den ausgeführten Waren bezahlt werden, so kann man doch nicht leugnen, daß die internationalen Einkäufe und Verkäufe sich wechselseitig beeinflussen. Sehen wir uns einmal an, wie die Einfuhr und die Ausfuhr der Hauptländer der Welt geschwankt hat in jedem der Jahre 1883 bis 1904. Die Zeichen + oder — zeigen an die Vermehrung oder Verminderung in Bezug auf das Vorjahr. Natürlicher Weise müßte jede

Vermehrung oder Verminderung in den Verkäufen entsprechen einer Vermehrung oder Verminderung in den Ankäufen. Daß dies eintreten könne, ist immer sehr schwer, schon wegen der Unvollkommenheiten der Statistiken. Aber wenigstens müßte das annähernd zu erreichen sein. Wir verweisen darauf, daß in dem folgenden Schema die Zeichen berechnet sind nach dem *speziellen* Einfuhr- und Ausfuhrhandel und daß die Vermehrungen und Verminderungen nie geringer sind als 5 Millionen Francs.

Sehen wir nun zu, was uns die Erfahrung für jedes der in Betracht gezogenen Länder lehrt!

Jahre	Frankreich		Deutschland		Italien		Österreich-Ungarn		Vereinigte Staaten		England		Schweiz	
	Einf.	Ausf.	Einf.	Ausf.	Einf.	Ausf.	Einf.	Ausf.	Einf.	Ausf.	Einf.	Ausf.	Einf.	Ausf.
1883	—	—	+	+	—	+	—	—	+	+	+	—		
1884	—	—	—	—	+	—	—	—	—	—	—	—		
1885	—	—	—	—	+	—	—	—	—	+	—	—		
1886	+	+	—	+	—	+	—	+	+	—	—	—	+	—
1887	—	—	+	+	+	—	+	—	+	+	+	+	+	+
1888	+	+	+	+	—	—	—	+	+	—	+	+	—	+
1889	+	+	+	—	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
1890	+	+	+	+	—	—	+	+	+	+	—	+	+	—
1891	+	—	—	—	—	—	+	+	+	+	+	—	—	—
1892	—	—	—	—	+	+	—	—	—	+	—	—	—	—
1893	—	—	—	+	+	+	+	+	+	—	—	—	—	—
1894	—	—	—	—	—	+	+	—	—	+	+	—	—	—
1895	—	+	+	+	+	+	+	—	+	—	+	+	+	+
1896	+	+	+	+	—	+	+	+	+	+	+	+	+	+
1897	+	+	+	+	+	+	+	—	—	+	+	—	+	+
1898	+	—	+	+	+	+	+	+	—	+	+	—	+	+
1899	+	+	+	+	+	+	—	+	+	—	+	+	+	+
1900	+	—	+	+	+	—	+	+	+	+	+	+	—	+
1901	—	—	—	—	+	+	—	—	—	+	—	—	—	+
1902	+	+	+	+	+	+	+	+			+	+	—	+
1903					+	+					+	+		
1904					—	+								

In Frankreich finden wir in dem Abschnitt 1883—85, daß einem Niedergang in der Einfuhr ständig ein Niedergang in der Ausfuhr folgt. Im Jahre 1886 vermehren sich die Einkäufe und mit ihnen die Verkäufe. Von 1888—1890 sind drei Jahre wiederum, in denen Einkäufe und Verkäufe gleichzeitig steigen. Eine erste Unstimmigkeit gibt es im Jahre 1891, wo die Einkäufe steigen und die Verkäufe fallen. Aber das erklärt sich aus der Tatsache, daß im Jahre 1892 der neue autonome Tarif in Kraft trat mit viel höheren Zöllen als früher und daß demzufolge in beträchtlichem Maße die Vorratsankäufe zunahmen, während die Verkäufe solche außergewöhnlichen Ankäufe nicht einzuholen vermochten[1]. Vom

[1] Die Einfuhr nahm zu, um die höheren Zölle des neuen Tarifs zu ver-

Jahre 1892 an haben wir wieder einmal drei Jahre mit gleichzeitigem Niedergang des Einfuhr- wie des Ausfuhrhandels. Im Jahre 1895 finden wir eine abermalige Unstimmigkeit: es vermindert sich die Einfuhr, während die Ausfuhr sich vermehrt. Aber die Einfuhr vermehrt sich wegen eines außergewöhnlichen Geschehnisses. Die reichliche Kornernte bewirkte, daß Frankreich für 193 Millionen Francs weniger Korn einkaufte als im Vorjahre, wodurch in hohem Grade zu der im Vergleich zum Vorjahre insgesamt 152 Millionen Francs betragenden Verminderung der Einfuhr beigetragen wurde. Darauf weitere zwei Jahre der Wiederaufnahme auf der einen wie auf der anderen Seite. Im Jahre 1898 eine dritte Unstimmigkeit, die aber fast unbeachtlich ist, weil die Zunahme nur 173 Millionen Francs beträgt bei einer Einfuhr von mehr als 4500 Millionen Francs, und die Abnahme nur 42 Millionen bei einer Ausfuhr von etwa 4 Milliarden. Jedenfalls finden wir auch für 1898 die vollkommenste Rechtfertigung. Die Zunahme im Einfuhrhandel war dem ausnahmsweisen Ankauf von Korn aus dem Auslande infolge der schwachen inländischen Produktion zu verdanken, und dieser Ankauf überstieg um 370 Millionen Francs den des Vorjahres. Die verminderte Ausfuhr war den geringeren Verkäufen von Nahrungsmitteln, namentlich von Wein, dessen Ernte anderswo sehr reichlich ausgefallen war, zuzuschreiben. Kaum aber hören diese störenden Ursachen auf, so nehmen Einfuhr und Ausfuhr ihren harmonischen Gang wieder auf: beide verringern sich im Jahre 1901, und beide steigen im Jahre 1902.

Aus dem Dargelegten ergibt sich klar, daß ein enges Band Einfuhr und Ausfuhr in Frankreich vereinigt. Nur ausnahmsweise eilt die Einfuhr der Ausfuhr um ein paar Jahre voraus, oder diese jener, in den Zeiten des Niedergangs oder des Aufschwunges.

Die deutschen Statistiken sprechen keine andere Sprache. Sie zeigen uns binnen zwanzig Jahren nur drei Unstimmigkeiten, und auch diese von nicht dauerndem, sondern vergänglichem und auf flüchtige Ursachen zurückzuführendem Charakter; dahingegen erstreckt sich die harmonische Bewegung von Einfuhr- und Ausfuhrhandel auf ziemlich lange, bis zu sechs Jahren betragende Zeiträume, so den von 1895 bis 1900. Einige Unstimmigkeiten lassen sich vollauf rechtfertigen. So war die Zunahme der Verkäufe im Jahre 1893, während die Einkäufe abnahmen, auf das Inkrafttreten der damals eben mit den Staaten Mitteleuropas, und zwar zum Zwecke der Eroberung der fremden Märkte durch die wohlgerüsteten deutschen Fabriken, abgeschlossenen Verträge zurückzuführen. Danach gibt es auch keine Wandlung in den Verkäufen, der nicht eine parallele Wandlung in den Einkäufen folgt.

Italien bietet uns die größten Unstimmigkeiten; und ein gleiches treffen wir in den anderen vorwiegend landwirtschaftlichen Ländern oder in denen, die sich als solche dem Auslande gegenüber verhalten, wieder. Es ist leicht einzusehen, wie der Gang der Ernten die Verkäufe sehr beeinflussen muß und, freilich immer nur augenblicklich, die Gleichmäßigkeit, die mit den Einkäufen bestehen soll, stört. Vornehmlich ereignet sich das in den ersten Jahren des in Betracht gezogenen Zeitraums, und dabei werden die Unvollkommenheit der italienischen Statistik sowie die fortwährenden, damals von der Handelspolitik kommenden

werden. Indem man die Vorratsbesorgungen vorwegnahm, brauchte man nur die mäßigeren Sätze des alten, noch in Kraft befindlichen Tarifs zu bezahlen.

Störungen eine einflußreiche Rolle mitgespielt haben[1]. Aber nach 1888 gehen die Dinge mit gewohnter Regelmäßigkeit weiter. Man muß sodann gegenwärtig halten, daß einige Unstimmigkeiten nur unbeträchtliche Mengen betreffen. So verminderte sich im Jahre 1896 die Einfuhr um nur sieben Millionen, und es vermehrte sich die Ausfuhr um nur 15 Millionen. Im Jahre 1904 ist das Minuszeichen bei der Einfuhr auf einen Rückgang von nur drei Millionen in den Einkäufen zurückzuführen.

Dehnen wir die Prüfung auf die übrigen, in dem Schema berücksichtigten Länder aus, so bemerken wir, daß die Unstimmigkeiten im gleichen Sinne sich niemals über einen Zeitraum von zwei Jahren hinaus erstrecken. Hingegen dehnen sich die Jahre gleichzeitiger Zu- oder Abnahme in Ein- oder Ausfuhrhandel sehr viel länger aus. Und uns scheint, daß man dies der Tatsache zu verdanken hat, daß die internationalen Ausgleichungen zum größten Teil vermittels Austauschs von Waren sich vollziehen.

21. Fälle, in denen die Waren nicht mit Waren bezahlt werden. — Wenngleich die Waren den Hauptfaktor der wirtschaftlichen Bilanz bilden, so kann man doch nicht in absoluter Weise behaupten, daß in jedem Falle die Waren mit Waren bezahlt werden und daß eine Einfuhr von Erzeugnissen notwendigerweise ihren Gegenposten in der Ausfuhr anderer Erzeugnisse erheische.

Wenn ein Land mit seinen außergewöhnlichen Profiten das fremde Kapital anzieht und die Einfuhr dieses Kapitals erfolgt nicht vermittels Geld, sondern vermittels Gerätschaften, Maschinen, Rohstoffen u. dgl., so kann in diesem Falle der Gegenposten fehlen, und es können die ausgeführten Waren im Werte niedriger bleiben als die eingeführten.

Im gegensätzlichen Falle, d. h. in den kapitalreichen Ländern, kann die Ausfuhr von Kapitalien zum Zwecke ihrer Anlage im Auslande den Charakter von Werkzeugsgütern annehmen, welche keinen Gegenposten erheischen. Alsdann kann die Ausfuhr von Waren die Einfuhr übersteigen.

Wenn ein englischer Unternehmer in Italien eine Fabrik von Garnen und Wollgeweben einrichten will, kann er nur einen sehr geringen Teil des Kapitals in Geld mitbringen. Er wird die Spindeln, die Webstühle, die Motore usw., die in England hergestellt worden sind, hinschicken. Er wird auch eine Menge Kohlen schicken, die er für den Betrieb der Motore verwenden wird. Und er wird Aufträge auf Lieferung von Rohstoffen in der Kapkolonie und in Australien erteilen, damit sie von dort direkt nach Italien geschickt werden. Das ist kein ausnahmsweiser, sondern vielmehr ein ganz normaler Fall, wenn es sich um ein an Kapital überreiches Land handelt, das sein Kapital im Auslande anzulegen

[1] Jedermann weiß, daß im Jahre 1885 und im Jahre 1887 die Einfuhr künstlich vergrößert wurde von reichlichen Vorratsankäufen. Wenn man sich diese Tatsache vergegenwärtigt, bemerkt man, daß die Unstimmigkeit in den ersten Jahren des geprüften Zeitraumes alles andere eher als natürlich ist.

wünscht. In Rücksicht hierauf ist klar, daß der Eintritt von Werkszeugsgütern nicht notwendig einen entsprechenden Austritt erfordert. England, das sein Kapital in viele andere Länder verzweigt, sieht aus diesem Grunde den Unterschied zwischen seinem Einfuhr- und seinem Ausfuhrhandel sich vermindern. Bei den das englische Kapital einführenden Ländern ist genau das Gegenteil der Fall: sie sehen den Unterschied zwischen Einfuhr- und Ausfuhrhandel sich vermehren oder sehen ihn nur in dem Falle sich verringern, daß die Ausfuhr die Einfuhr übersteigt. Man kann einwenden, daß die Profite des Kapitals dann nach England zurückkehren und daß man den Gegenposten in der Ausfuhr langsam Jahr für Jahr erhält. Schön, aber es ist nicht gesagt, daß der Profit des Kapitals immer in dessen Ursprungsland zurückkehren muß. Er kann auch auf dem Markte verbleiben, in dem das Kapital angelegt ist, und dort zur Gründung neuer Unternehmungen oder sonst irgendwie verwandt werden.

Eine Einfuhr von Waren kann sehr spät und sehr langsam ihren Gegenposten in der Ausfuhr erhalten.

Nehmen wir den Fall eines Landes, welches seine Schulden im Auslande macht oder welches sie vom Auslande zurückzieht. Im ersten Falle wird die Einfuhr von Waren bezahlt mit der Ausfuhr von Schuldtiteln, sei es des Staates, sei es von Privatleuten[1]. Es kann also dem Eintritt von Waren nicht ein Austritt von Waren entsprechen.

Das war der Fall bei Italien zu den Zeiten, in denen es sorglos seine öffentliche Schuld vermehrte. Die fremdländischen Gläubiger schickten für die italienischen Schuldtitel ihre Waren nach Italien, und so gereichte die Einfuhr der fremden Erzeugnisse der italienischen Produktion zum Nachteil, weil es diese nicht zu dem entsprechenden Gegenposten brachte.

Das Gegenteil trat ein, als Italien seine Schuldtitel aus dem Auslande zurückzuziehen begann. Bei einer Vermehrung der italienischen Ausfuhr gab es dann einen größeren Eingang von Schuldtiteln; es fehlte also auch in diesem Falle der Gegenposten in Waren.

Das gleiche geschah in den Vereinigten Staaten von Nordamerika.

In diesen Fällen ist aber der Gegenposten einfach verschoben und abgeschwächt. Die Titel tragen Zinsen, und diese Zinsen nehmen alle Jahr in Form von Waren den Weg ins Ausland; und diese Ausfuhr dauert an, bis jene Titel nicht vom Schuldnerlande wieder ausgelöst werden. Dann hat man den Gegenposten vollständig im Augenblick dieser Auslösung.

Daher kommt es, daß in einem Lande die Einfuhr um so prompter bezahlt wird mit der Ausfuhr, je mehr sein Kapital zureicht, um die aktuellen Bedürfnisse der Produktion und der Staatskasse zu befriedigen.

[1] Es liegt auf der Hand, daß wir in diesem Falle die Titel nicht als eine Art Ware betrachten.

22. **Der Endausgleich der Wirtschaftsbilanz.** — Es kann vorkommen, daß die Faktoren der Wirtschaftsbilanz das Gleichgewicht zwischen dem internationalen Soll und Haben nicht herzustellen vermögen.

In solchem Falle kann die Schuld getilgt werden vermittels Ausfuhr von Geld aus dem Schuldnerlande nach dem Gläubigerlande. Aber diese Ausfuhr kann aus Gründen, auf die wir im nächsten Kapitel des näheren eingehen werden, nie endgültig sein.

Es kann vorkommen, daß der Gebrauch von Geld erschwert ist, weil das Schuldnerland keine metallische Zirkulation hat und statt ihrer sich mit Papiergeld zu Zwangskurs behilft, das von den ausländischen Gläubigern nicht angenommen wird. Es kann auch vorkommen, daß das Metallgeld vollständig nach dem Auslande abgewandert ist. Alsdann äußert sich die Zahlungsunfähigkeit in einer Reihe von Bankerotten im Inneren des Schuldnerlandes, und es erfolgt der Endausgleich, indem:

1. Das Ausland sich bezahlt machen kann vermittels Leistung von Diensten seitens der Bürger des Schuldnerlandes oder deren Schuldner.

Man nehme an, daß ein italienischer Reeder Schuldner eines englischen Kohlenhändlers bleibt und keines der üblichen Mittel hat, um seine Schuld abzutragen. Es kann in einem solchen Falle nicht befremden, daß der Reeder auf Verlangen des Gläubigers oder infolge eigener Entschließung dem englischen Händler seine Schiffe zur Verfügung stellt für eine so große Anzahl von Transporten, daß deren Frachtgebühr der Höhe der Schuld gleichkommt. Ebenso kann es auch eintreten, daß der italienische Reeder dem englischen Händler eine Forderung von sich an einen spanischen Reeder abtritt und daß dieser letztere die Schuld bezahlt, indem er seine Schiffe zu zeitweiliger Verfügung des englischen Gläubigers anstatt zu der des italienischen stellt.

Hier also wird die internationale Schuld endgültig getilgt vermittels eines von dem Schuldner oder von einem Schuldner des Schuldners geleisteten Dienstes.

2. Das Ausland kann sich die beweglichen Güter oder die beweglichen Früchte unbeweglicher Güter von seiten des Schuldners aushändigen lassen.

Eine italienische Gesellschaft für Zuckerraffinerie sei Schuldnerin einer gleichartigen französischen Gesellschaft. Die erstere hat ausländischen Rohzucker in reichlichen Mengen aufgekauft in der Besorgnis, daß die Rübenernte im eigenen Lande schwach sein werde. Die Ernte ist aber sehr ausgiebig ausgefallen und hat alle Vorausberechnungen weit übertroffen. Nun kann es geschehen, daß die italienische Raffinerie zwecks Tilgung der aufgenommenen Schuld den erworbenen Rohzucker und einen Teil des auf ihrem eigenen Gebiete erzeugten Rohzuckers aushändigt. Hier wäre also ein Fall, wo die Schuld getilgt wird vermittels Aushändigung beweglicher Güter oder der beweglichen Früchte unbeweglicher Güter.

3. Es kann endlich vorkommen, daß das Gläubigerland einen Teil seiner Bevölkerung in das Schuldnerland hinübersetzt, zu dem Zwecke, sie dort die zum Schuldausgleich empfangenen Güter genießen zu lassen, sei es, weil diese und ihre Früchte keine Ausfuhr vertragen, sei es, weil es sich zu empfehlen scheint, sie im Ursprungslande zu genießen und sie lieber nicht auszuführen, obgleich man das könnte.

Nehmen wir das eben gebrauchte Beispiel wieder auf, aber mit der Voraussetzung, daß die gegen das Ausland eingegangene Schuld sehr ansehnlich sei. Alsdann überläßt die italienische Gesellschaft der französischen eine ihrer Fabriken mit dem Vorrat an Rohzucker, der zu ihrer Verfügung steht. Wenn auf dem italienischen Markte die Raffinerieindustrie sehr lohnend ist, wird die französische Gesellschaft keinen Vorteil davon haben, daß sie die Maschinerie und die Rohstoffe der italienischen Fabrik anderswohin schaffen läßt. In solchem Falle wird sie vielmehr ihre Angestellten nach Italien schicken und mit ihnen hier die Fabrik weiterführen, somit also auf italienischem Boden diejenigen Güter genießen, die von Italien als Entschädigung für die aufgenommene und auf andere Weise nicht getilgte Schuld gegeben worden sind. Dieser Fall kommt ziemlich häufig vor in den Beziehungen von alten Kulturländern zu jungen. In diesen wird die Besiedelung mit fremdem Kapital vollzogen. Wenn nun die Besiedelungsgesellschaften sich in so schweren Verhältnissen befinden, daß sie die Verpflichtungen gegen das Ausland nicht zu erfüllen vermögen, dann kann es kommen, daß die Gläubiger mit eigenen Kolonisten auf den Plan treten und direkt die Besiedelung vollziehen, die bei der Unternehmung durch andere ihr Ziel verfehlt hätte.

Mancher der zitierten Fälle kann auch vorkommen, ohne daß der Endausgleich erfolgt. Wenn jedoch während einer langen Reihe von Jahren eine Nation nicht fertig bringt, ihre wirtschaftliche Bilanz ins Gleichgewicht zu bringen, so werden solche Fälle zahlreich und häufig: sie stellen dann die einzigen Arten dar, die internationalen Schulden zu tilgen.

Viertes Kapitel.

Das Geld im internationalen Handel.

23. Der internationale Handel und die Zirkulation der wertvollen Metalle. — 24. Vergleichswerte der Kosten und Vergleichswerte der Preise. — 25. Das Gleichgewicht der wirtschaftlichen Bilanz zwischen Ländern mit gleicher Geldwährung. — 26. Das Gleichgewicht der wirtschaftlichen Bilanz zwischen Ländern mit verschiedener Geldwährung: a) wie das Gleichgewicht hergestellt wird, wenn das Wertverhältnis der beiden Metalle wechselt; b) wie das Gleichgewicht hergestellt wird, wenn das Verhältnis zwischen dem Werte des einen der beiden Metalle und dem der Waren wechselt. — 27. Kräfte, welche die Einwirkung des Zu- und Abflusses des Geldes auf die Preise abzuschwächen oder auszuschalten vermögen: a) wenn die Einwanderung des Geldes mit einer allgemeinen Erhöhung in den Herstellungskosten der Waren oder einem Wachstum in der Summe der zirkulierenden Werte zusammenfällt; b) wenn die Schulden getilgt werden durch die Sendung von Wertpapieren; c) wenn eine Veränderung in den Herstellungskosten der wertvollen Metalle eintritt; d) wenn der Kredit nicht im Verhältnis bleibt zu den Wechselfällen der Produktion und des Handels. — 28. Die Auswanderung des Geldes aus einem Lande hat eine Einwirkung auf alle Länder, welche mit diesem in Austauschbeziehungen stehen. — 29. Der Wert des Geldes beim Rückkauf der im Auslande untergebrachten Wertpapiere. — 30. Das Geld und der Diskontsatz.

---

23. Der internationale Handel und die Zirkulation der wertvollen Metalle. — Bisher haben wir vom Gelde abgesehen; wir haben angenommen, daß der Austausch der Waren in der schlichten und direkten Form des Tausches erfolge. Allein das Geld hat eine bedeutende und delikate Rolle im internationalen Handel, eine Rolle, die nicht verkannt werden darf, wenn man den Mechanismus des Handels von Land zu Land recht verstehen und sich die dabei vorkommenden Erscheinungen erklären will.

Das Geld dient als Wertmaß wie als Tausch- und Zahlungsmittel wie als Träger von Werten in der Zeit und im Raume. Aber es hört nicht auf, eine Ware zu sein wie jede andere. Es hat einige besondere Eigenschaften wie hervorragende Nützlichkeit, hohen Wert, Unveränderlichkeit u. s. w.; aber es bleibt immer eine Ware. Die wertvollen Metalle, welche das Geld bilden, folgen, mögen sie nun im Lande entstanden oder aus dem Auslande eingeführt sein, den Gesetzen der internationalen Tauschmaßstäbe. In der Tat ist es

der internationale Handel, mit dessen Hilfe sich die Länder, welche nicht über Silber- oder Goldbergwerke verfügen, die Metalle zur Geldprägung beschaffen.

Man nehme einmal an, daß Italien sich Gold verschaffen wolle und daß es das kostbare Metall nur aus Transvaal erhalten könne. Es wird nun Waren zum Tausch für das Gold darbieten. Man nehme ferner an, daß die zum Tausch gegebene Ware die Seide sei und daß jedes Kilogramm Seide zwanzig Tage Arbeit koste. Wenn nun ein Doppelzentner Seide eingewechselt würde gegen ein Kilo Gold, so würde dieses Gold erworben werden für 2000 Arbeitstage. Wenn Italien anstatt der Seide Baumwolle geben wollte oder Hanf oder Schwefel oder andere Waren geringeren Wertes, so würde das Tauschverhältnis dadurch nicht geändert werden, weil man eben eine größere Menge dieser Waren gegen die gleiche Einheit Gold darböte, bis die Kosten von 2000 Arbeitstagen erreicht wären. Das will besagen, daß man drei Doppelzentner Baumwolle gäbe, wenn deren Kosten ein Drittel so hoch wären wie die der Seide, sechs Doppelzentner Hanf, wenn die Kosten dieses Webstoffes halb so groß wären wie die der Baumwolle und ein Sechstel so groß wie die der Seide. Es ist unerläßliche Bedingung, 2000 Arbeitstage, die von einer beliebigen Menge italienischer Ware dargestellt werden, gegen ein Kilogramm Gold herzugeben.

Aber Italien kann wegen der schneller als das Geld gestiegenen Masse seiner umlaufenden Werte das Bedürfnis haben, seine Umlaufsmittel zu vermehren, und es steigert mithin die Nachfrage nach fremdem Metall. Man nehme an, daß es unter solchen Umständen einen Tauschmaßstab von 2001 Arbeitstagen = 1 Kilogramm Gold annehme. Es steigen also die Einfuhrkosten des Goldes oder, wie man gemeinhin sagt, der Wert des Goldes.

Wenn in Transvaal die Herstellungskosten des Metalls sich vermindern, welche Folgen hat das für Italien? Der Niedergang der Herstellungskosten des Goldes bedingt nicht notwendig eine Abnahme seines internationalen Wertes. Aber man nehme einmal an, daß das doch der Fall sei! Alsdann vermehrt Italien, wenn das Metall nur als Geld funktioniert, die Nachfrage nach Metall nur im Verhältnis zu der Verminderung der Kosten, so daß der Wert des Metalls in Italien sich ermäßigt genau entsprechend der Verminderung der Kosten des Metalls in Transvaal. Er würde sich jedoch in weniger als verhältnismäßiger Höhe ermäßigen, wenn in Italien die Nachfrage nach Metall zu industriellen Zwecken sich erhöhe.

So lagen die Dinge bei zwei Ländern, von denen das eine mit Bergwerken ausgestattet ist und in direkter Beziehung zu dem anderen steht, das keine Bergwerke besitzt. Sehen wir nun zu, wie sich die Dinge entwickeln, wenn ein dritter Staat an dem Austausche teilnimmt! Italien sendet nun nicht bloß Seide nach Transvaal, um Gold für sie zu erhalten, sondern sendet auch Seide nach der Schweiz, um für sie Baumwollsachen zu erhalten. Man nehme an, daß die Schweiz nicht in einer Handelsbeziehung zu Transvaal stehe! Wenn Italien nun von der Schweiz viel mehr Waren verlangt als die Schweiz von Italien, so muß Italien zur Tilgung seiner Schuld Gold nach der Schweiz schicken. Der Wert des Goldes wird sich somit in Italien erhöhen, und Transvaal wird Interesse haben, Gold nach Italien auszuführen, um aus dem vergrößerten Werte desselben Nutzen zu ziehen. Diese größere Goldeinfuhr in Italien wird aber, wenn sie größer ist als die Goldausfuhr, die Preise im Lande steigern, und damit wird

die internationale Gleichung zwischen Italien und der Schweiz abermals verändert werden, indem sie neuen Anlaß gibt zu einer Geldausfuhr von Italien nach der Schweiz. Diese neue Geldausfuhr wird den Geldwert in Italien erhöhen, somit die Goldausfuhr aus Transvaal nach Italien erneuern; das wird wiederum einen Druck auf den Geldwert in Italien ausüben und eine neue Geldausfuhr nach der Schweiz bewirken.

Diese Kräfte werden in dem gleichen Sinne immer weiter wirken, bis Transvaal nicht mehr geneigt sein wird, die Goldausfuhr nach Italien zu steigern ungeachtet der Erhöhung des Goldwertes, oder bis die Preise in der Schweiz so gestiegen sein werden, daß die Einfuhr schweizerischer Waren in Italien abnimmt und hingegen die Ausfuhr italienischer Waren nach der Schweiz zunimmt bis zur Wiederherstellung der internationalen Gleichung.

Also: 1. die Veränderung in der wechselseitigen Nachfrage zwischen zwei bergwerklosen Ländern verändert ihrerseits den Tauschmaßstab zwischen demjenigen der beiden Länder, das in Handelsbeziehungen steht zu einem Lande mit Bergwerken, und diesem Bergwerk-Lande; 2. die Veränderung des Tauschmaßstabes zwischen diesen letzteren verschiebt den Zeitpunkt, in dem die internationale Gleichung zwischen den bergwerklosen Ländern sich herstellt. In unserem Falle bewirkte in der Tat die Veränderung der wechselseitigen Nachfrage zwischen Italien und der Schweiz eine Geldauswanderung aus jenem Lande in dieses und rückwirkend eine Metallauswanderung aus Transvaal nach Italien; und diese Auswanderung, die die Preise in Italien hochhielt, trug dazu bei, den Augenblick zu verschieben, in dem die internationale Gleichung zwischen Italien und der Schweiz zustande kam.

Diese Beispiele[1] mögen eine Vorstellung geben von der Art, in der der internationale Handel die wertvollen Metalle unter die einzelnen Märkte verteilt. Der auswärtige Handel ist die wirkliche Triebkraft des internationalen Umlaufs der wertvollen Metalle.

Der Strom von Gold und Silber entspringt in den Bergwerken in Amerika, Australien und Südafrika und mündet in demjenigen Lande, welches die größte Bedeutung in der Welt hat, nämlich England. Von dort aus gehen zwei Strömungen. Die goldene Strömung verbreitet sich über die europäischen Märkte, welche Goldwährung haben. Die silberne Strömung geht nach denjenigen Ländern, welche noch beim Gebrauche des weißen Metalls als Geld verharren, nämlich Indien und China. Diesen beiden Märkten überläßt England das auf anderem Wege erhaltene Silber und bezahlt so die von ihm eingeführten indischen und chinesischen Waren.

---

[1] Bei A. Loria, „Il valore della moneta", Turin 1905, Unione tip. edit., 3. Kapitel, finden sich ausführliche Darlegungen all der komplexen Erscheinungen, die mit dem internationalen Umlauf der wertvollen Metalle verknüpft sind.

Aber neben diesem Hauptumlauf, neben dieser Schlagaderzirkulation, gibt es noch eine andere, welche von verschiedenen Erscheinungen und von einer anderen bestimmenden Kraft abhängt.

24. Vergleichswerte der Kosten und Vergleichswerte der Preise. — Die Beteiligung des Geldes am Tauschverkehr von Land zu Land bewirkt, daß man den Vergleichswerten der Preise mehr Rechnung tragen muß als den Vergleichswerten der Kosten. Die Theorie verliert dadurch nichts an ihrer Strenge. Das Geld nimmt zwar am Tauschverkehr teil, aber es verändert die Gesetze nicht, welche die internationalen Tauschmaßstäbe regeln. Es kann als gemeinsamer Nenner aller Werte die Geschäfte erleichtern, aber nicht ihre Natur und Regeln verändern. Noch immer sucht ein Land die fremdländischen Waren einzuführen, welche bescheidenen Preis haben, gegen Hergabe seiner eigenen Waren, welche hohen Preis haben. Die Vorteile werden um so größer sein, je größer der Unterschied in den Vergleichswerten der Preise ist. Die Transportkosten werden den in den Vergleichswerten der Preise bestehenden Unterschied nicht überwinden können. Auch hier wird es vorkommen können, daß ein Land etwas einführt, was es auf seinem einheimischen Markte mit geringen Kosten selbst herstellen könnte.

Das Geld bildet ein Element von scheinbarer Unbeständigkeit, wenn die durch Handelsbeziehungen verknüpften Märkte verschiedenartige Umlaufsmittel, deren Wertveränderung mithin auch nicht gleichmäßig ist, benutzen. In den Ländern mit Goldwährung verändern sich die Warenpreise, eben weil das Gold einen verhältnismäßig beständigen Wert besitzt, nur wenig. In den Ländern mit weißen Umlaufsmitteln sind die Veränderungen hingegen häufiger und empfindlicher. Schlimmer steht es noch in den Ländern mit Zwangskurs.

Aber all das hat sehr relative Bedeutung, weil, wie wir wissen, die Vergleichswerte der Preise ebenso wie die Vergleichswerte der Kosten sich aus dem Verhältnis zwischen den Preisen der einzelnen Waren auf demselben Markte ergeben.

Man stelle sich vor, daß in Indien, einem Lande mit weißer Währung, der Unterschied der Vergleichswerte der Kosten zweier Waren 10 betrage. Es wird aber auch der Unterschied in den Vergleichswerten der Preise 10 betragen, weil die Kosten beider Waren gleichermaßen bemessen worden sind an dem Werte einer dritten Ware, nämlich des Silbers. Das gleiche wird in den Ländern der Fall sein, in denen die Preise in Gold ausgedrückt werden. Die Beteiligung des Geldes verändert also die Grundlagen des Tausches nicht.

25. Das Gleichgewicht der Wirtschaftsbilanz zwischen Ländern mit gleicher Geldwährung. — Wir haben gesehen, wie die Ausgleichung der wechselseitigen Schulden unerläßlich ist für die Zahlungsfähigkeit der einzelnen Länder. In der Praxis aber stellt sich diese Ausgleichung nicht immer genau her, und es kommt der Fall vor, in dem ein Land Schuldner irgend eines anderen bleibt, mit dem es in Handelsbeziehungen steht.

Wenn diese Länder die gleiche Geldwährung haben, z. B. Gold, so kann die Schuld getilgt werden vermittels einer Ausfuhr von Gold aus dem Schuldner- nach dem Gläubigerlande[1]. Wenn diese erste Geldausfuhr zur Schuldentilgung nicht ausreicht, wird sie eben fortgesetzt bis zur Herstellung des Gleichgewichts. Das Geld ist am geeignetsten zur Erfüllung dieser Aufgabe, weil es allenthalben angenommen wird. Der fremde Gläubiger würde zum Ersatz dessen, was er gegeben hat, eine Ware, die er nicht nötig hat, nicht hinnehmen, während er das Geld sehr wohl annimmt, weil er vermittels des Geldes jedes beliebige Erzeugnis sich anschaffen kann, das er braucht.

Die Auswanderung des Geldes kann außer in dem Falle, daß es aus Ländern mit Gold- oder Silber-Bergwerken kommt, keinen dauernden und endgültigen Charakter haben. Sie ruft das Zwischentreten anderer Faktoren, die Betätigung anderer Kräfte hervor, durch die endgültig die Gleichung in den wechselseitigen Schulden wiederhergestellt wird. Die wertvollen Metalle verteilen sich dank der kommerziellen Konkurrenz solchermaßen unter die verschiedenen Länder der Welt, so daß der Handel sich vollzieht als wäre er ein primitiver Tausch. Dies ist das berühmte Gesetz, welches David Ricardo entdeckte und wissenschaftlich darlegte.

Wenn der Handel in der Form des Tausches ausgeübt wird, so liegen, wie wir bereits bemerkt haben, der Ausgleichung der internationalen Nachfragen die internationalen Tauschmaßstäbe zu Grunde, und um jene Ausgleichung zu erzielen, muß man sich dieser Maßstäbe bedienen. Wenn nun die wertvollen Metalle Verwendung finden im inländischen Handel, so werden die Werte in Geld bemessen; daher kommt es, daß man, um Werte zu wechseln, über Preise sich verständigen muß. Aber eine Veränderung in den Preisen ist gleichbedeutend einer Veränderung in dem Werte des Geldes, und da dieser Wert zum großen Teil bestimmt ist von der Menge desselben, so folgt daraus, daß dort, wo die Gleichung der internationalen Nachfragen nicht hergestellt ist,

[1] Von den normalen Methoden der internationalen Schuldentilgung handelt ausführlich das nächste Kapitel.

das beste Abhilfsmittel in dem Transport des Geldes besteht, in einem Transport, der aufhören wird, wenn die Gleichung von neuem erzielt sein wird.

Die Gleichung der internationalen Nachfragen, die unter der Herrschaft des primitiven Tauschverkehrs das Ergebnis natürlicher Bedingungen ist, bildet also auch die normale Situation, wenn das Geld dazwischentritt.

Die Einfuhr von Geld in das Gläubigerland bewirkt hier eine Ermäßigung im Werte des Geldes und mithin eine Erhöhung im Preise aller Waren. Das Gegenteil geschieht, aus den gegensätzlichen Gründen, in dem Lande, welches das Geld ausführt. Das bedeutet, daß die Händler ihren Vorteil dabei finden werden, die Waren in diesem Lande einzukaufen, um sie in jenem zu verkaufen. Dieser Vorteil wird aufhören, wenn die Preise wieder ins Gleichgewicht kommen, d. h. wenn das Geld wieder ins Ursprungsland zurückgelangt sein wird. Dieser Rückfluß des Geldes wird aber erst dann eintreten, wenn die Vermehrung der Ausfuhr aus dem Lande, welches früher Schuldner war, dieses nun zum Gläubiger macht und in dem Lande, das früher Gläubiger war und nun Schuldner geworden ist, das Bedürfnis hervorruft, die neue Schuld durch eine Ausfuhr von Geld zu tilgen, d. h. vermittels Rücksendung des Geldes in das Ursprungsland, aus dem es zuvor ausgewandert war.

Daraus ergibt sich, daß der Handel zwischen zwei Völkern, welche nicht über Gold- oder Silber-Bergwerke verfügen, das eine oder das andere nicht um seinen Geldbesitz bringen kann, daß, mit anderen Worten, ein fortdauernder Abfluß von Geld aus einem Lande nach einem anderen nicht eintreten kann. Solche Verarmung ließe sich nur erreichen kraft des Gesetzes von G r e s h a m (das schlechte Geld vertreibt das gute). Eine dauernde Geldauswanderung ist nur möglich, wenn das Geld die Ware ist, welche das ausführende Land mit geringeren vergleichsweisen Kosten erzeugt; das kann in zwei Fällen sein: 1. wenn das Land Bergwerke für das Metall hat, aus dem das Geld gebildet ist, 2. wenn es von einem anderen Lande das Geldmetall vermittels Tausches erlangt zu einem geringeren vergleichsweisen Preise als der, den das Land erzielt, welches das Geld einführt. In solchem Falle ist auf Seiten des beständig Geld einführenden Landes ein beständiger industrieller Verbrauch des Geldmetalls erforderlich.

Es ist also das Metallgeld, das zur Regelung der wirtschaftlichen Bilanz beiträgt, und seine Eigenschaften sind es, auf die sich die Theorie des internationalen Handels gründet.

Um ganz klar zu sehen, tut man gut, an den Grundsatz zu

denken, daß die Aufgabe des Geldes im internationalen Handel nicht die ist, die Preise auszugleichen. Das wäre ein vergebliches Bemühen, da das Geld die sehr viel beharrenderen Ursachen der Herstellungskosten, welche zu einer Differenz der Preise führen, nicht beheben kann.

Der Kornpreis in den Vereinigten Staaten von Nordamerika wird immer niedriger sein als in Italien, und ebenso werden viele Manufakturwaren in Europa stets einen bescheideneren Preis haben, als anderswo. Es kommt also nur darauf an, daß zwischen den Preisen eines Landes und denen eines anderen ein Verhältnis bestehe, das das Gleichgewicht in der Wirtschaftsbilanz nicht verhindert. Und das Geld mit seinem internationalen Umlauf, weit entfernt die Preise auszugleichen, tut nichts weiter, als daß es dieses Verhältnis wiederherstellt, wodurch eine Rückkehr zum Gleichgewicht in der Wirtschaftsbilanz erleichtert wird.

Damit die Auswanderung des Geldes auf die Preise einwirke, muß sie beträchtlich sein und sich auf einen guten Teil des Geldumlaufs eines Landes erstrecken. Die jährliche Erzeugung der wertvollen Metalle, wie reichlich sie auch sei, hat nur in außerordentlich produktiven Zeiten und erst nach einer nicht kurzen Reihe von Jahren Einfluß auf den Wert des Geldes. Diese Erzeugung ist, nach Price, so klein im Vergleich mit der vorhandenen Menge, daß ihr gewöhnlicher Einfluß von Jahr zu Jahr nicht nur nicht bedeutend, sondern nicht einmal merklich ist. Das gleiche gilt für den Zufluß und Abfluß des Geldes aus Gründen, die von der Zahlungsbilanz abhängen. Gewöhnlich ist die Ausfuhr und Einfuhr von Geld gering in Anbetracht des inneren Geldumlaufs der einzelnen Länder, und ihr Einfluß auf die Preise hält sich darum gleich null oder fast null — außer in dem Fall, daß gleichzeitig noch anders geartete Erscheinungen auf die Preise einwirken[1]. So hatte man nach 1873 einen empfindlichen Preis-

[1] Um zu begreifen, eine wie geringe Bedeutung die gewöhnlichen Bewegungen der wertvollen Metalle für die Preise eines jeden Landes haben, genügt ein Vergleich dieser Bewegungen mit dem Geldumlauf der einzelnen Staaten. Einige Ziffern, die dem „Monthly summary of Commerce and Finance of the United States“ (April 1904) und dem „Bulletin de statistique et de législation comparée“ (1903) entnommen sind und das Jahr 1902 betreffen, sind kennzeichnend.

	Geldvorrat			Überschuß der Einfuhr über die Ausfuhr wertvoller Metalle
	Gold	Silber	ungedecktes Papier	
Österreich-Ungarn	257,0	80,0	39,0	17,0
England	528,0	116,8	116,2	25,6
Frankreich	903,0	419,0	134,5	56,6
Deutschland	762,8	207,5	153,4	9,4
Italien	105,5	38,4	174,8	4,5

niedergang, aber sehr wirksame Umstände spielten dabei mit: um dieses Jahr verminderte sich die Golderzeugung um etwa 25 Prozent, während namentlich infolge des Wunsches Deutschlands, die Goldwährung einzuführen, und des Wunsches der Vereinigten Staaten, die Zahlungen in Metallgeld wieder aufzunehmen, gleichzeitig für mehr als 200 Millionen Francs Gold übernormal verlangt wurden.

26. **Das Gleichgewicht der Wirtschaftsbilanz zwischen Ländern mit verschiedener Geldwährung.** — a) **Wie sich das Gleichgewicht herstellt, wenn das Wertverhältnis zwischen den beiden Metallen wechselt.** — Nicht alle Länder nehmen die gleiche Geldwährung an, und es ist mithin nicht immer die Möglichkeit gegeben, die wirtschaftliche Bilanz vermittels Geldausfuhr ins Gleichgewicht zurückzubringen. Indien, Indochina, China und Mexiko verwenden Silber, während in Europa überall das Gold herrscht. In welcher Weise wird nun das Gleichgewicht zwischen Ländern hergestellt, die verschiedene Geldwährung haben?

Es ist das eines der schwierigsten Probleme unter den, samt und sonders verzwickten Problemen, welche das Geldwesen betreffen. Auch hier läßt uns die statistische Untersuchung, die sonst so verläßliche und fruchtbare Anhaltspunkte bietet, ohne Unterstützung.

Das Gold und das Silber haben nicht den gleichen Wert: zwischen dem Werte des einen und dem des anderen läuft eine gewisse veränderliche Beziehung.

Nehmen wir zwei Länder an, eines G, welches Goldgeld benutzt, und eines S, welches Silbergeld benutzt. Es sei X die Menge Gold, welche gleichwertig ist einer Masse a von Waren, die in S ausgeführt worden sind, und Y die Menge Silber, welche einer Masse b von Waren gleichwertig ist, die in G ausgeführt worden sind. Wenn V das Verhältnis ist zwischen Gold und Silber, d. h. wenn ein Kilogramm Gold gleichwertig ist V Kilogramm Silber, so hält sich der Handel zwischen den beiden Ländern im Gleichgewicht, wenn $\frac{Y}{X} = R$ ist.

Wenn eines dieser beiden Länder in einem gegebenen Zeitpunkt Schuldner des anderen ist, so wird es Metall, das im Gläubigerlande im Gebrauch ist, ankaufen und es diesem zur Tilgung der Schuld senden müssen. Die Zunahme der Nachfrage nach diesem Metall wird

Der jährliche Eingang wertvoller Metalle ist, wie man sieht, im Vergleich mit dem Geldumlauf geringfügig. Er ist eigentlich noch geringfügiger, als es scheint, weil ein gut Teil der eingeführten wertvollen Metalle für industrielle Zwecke verwandt wird.

eine in dem Gelde des Schuldnerlandes bemessene Erhöhung von dessen Wert hervorbringen, d. h. eine Veränderung in dem bis dahin bestehenden Verhältnis zwischen Gold und Silber. Die Wirkung davon wird eine Veränderung sämtlicher in Silber bemessenen Preise in Gold und sämtlicher in Gold bemessenen Preise in Silber sein, eine Veränderung, die gleichbedeutend ist mit einer Verschiebung in den vergleichsweisen Preisen der beiden Länder. Was ist die Folge davon? Heben sich die Preise — gemessen im Gelde des Schuldnerlandes — in den Ländern, welche das Metall erhalten haben, und senken sich die Preise — gemessen im Gelde des Gläubigerlandes — in denen, welche es gegeben haben, so wird dadurch deren Ausfuhr zu den ersteren angespornt werden. Und diese Ausfuhr wird andauern, bis daß ein neuer Gleichgewichtsstand gebildet sein wird, d. h. bis man wieder zu dem alten Verhältnis $\frac{Y}{X} = V$ gekommen sein wird. Diese Auffassung wird noch mehr einleuchten, wenn man sich vergegenwärtigt, was im englisch-indischen Handel vor sich geht.

England hat die Goldwährung, Indien die Silberwährung. Wenn es England nicht gelingt, seine wirtschaftliche Bilanz mit Indien ins Gleiche zu bringen, tilgt es seine Schuld, indem es von Frankreich eine Menge Silber im Werte der Schuld kauft und es nach Indien schickt.

Daraus folgt, bei sonst gleich bleibenden Umständen, daß die größere Anforderung von Silber dessen Wert im Vergleich zum Golde erhöhen wird. Wenn das alte Verhältnis zwischen den beiden Metallen um 10 % zu Gunsten des Goldes war, so kann man nun, wegen der größeren Anforderung, annehmen, daß das Verhältnis herabgegangen ist zu 5 %. Die Preise der indischen Waren, in Gold gemessen, werden um 5 % vermehrt sein und die der englischen Waren, in Silber genommen, in demselben Maße vermindert sein. Daraus erwächst eine größere Ausfuhr englischer Waren nach Indien und eine geringere Ausfuhr indischer Waren nach England. Diese rückläufige Bewegung findet ihren Abschluß mit der Wiederherstellung des unterbrochenen Gleichgewichts. Falls Indien Schuldnerin bliebe gegen England, ergäbe sich der entgegengesetzte Vorgang.

Es stellt sich also dort, wo die direkte Ueberführung des Geldes unmöglich ist, das Gleichgewicht wieder her vermöge einer Wandlung des bisherigen Verhältnisses zwischen den verschiedenen Geldarten.

Diese Wandlungen im Werte der beiden Metalle und in den Preisen haben wir untergeordnet der Begleichung der wirtschaftlichen Bilanz. Aber sie können auch ganz unabhängig von dieser Begleichung

eintreten, wenngleich sie zum selben Ergebnis führen. Wenn aus irgend einem Grunde (sei es wegen einer Veränderung in den Preisen in Gold oder in denen in Silber, sei es wegen des gewandelten Verhältnisses zwischen den beiden Metallen) die aus den Ländern mit Goldwährung in die mit Silberwährung ausgeführten Waren verhältnismäßig eine größere Menge Gold erzielen, als die sie im Bereiche der Goldwährung erzielt hätten, so wird das ein Ansporn zur Ausfuhr sein. Aus denselben Gründen wird, wenn die aus den Ländern mit Silberwährung ausgeführten Waren durch die Ausfuhr verhältnismäßig eine größere Menge Silber erzielen, als wenn sie im Bereiche der Silberwährung verblieben wären, die Ausfuhr dadurch angespornt werden.

b) Wie sich das Gleichgewicht herstellt, wenn sich das Verhältnis zwischen dem Werte des einen der beiden Metalle und den Waren ändert. — Allerdings kann das Gleichgewicht gebrochen werden durch die Wertveränderung des einen der Metalle gegenüber den Waren.

Das Verhältnis zwischen den Werten der beiden Metalle bleibe 10 % zugunsten des Goldes. Aus irgend einem Grunde hebt sich in England der Wert des Goldes gegenüber den Waren um 20 %. Wer in Indien mit 110 Einheiten Silber ein Stück Wollentuch kaufte, das in England 100 Einheiten Gold kostete, wird nun mit 88 Einheiten Silber das erwerben, was in England 80 kostet. Das heißt, daß, während die Preise der in Gold gemessenen englischen Waren sich um 20 % ermäßigen, die derselben Waren, in Silber gemessen, sich um 22 % ermäßigen.

Viele Leute in Indien haben Lust, in England Einkäufe zu machen, wo sie mit derselben Menge Silber eine größere Menge Waren oder, wie Nicholson will, eine größere Menge Gold haben können. Wenn sich unter dem Einfluß dieses Reizes die englische Ausfuhr nach Indien vervielfältigt, wird Indien in einem bestimmten Zeitpunkte Schuldner Englands werden und Gold suchen müssen zum Ausgleich der Schuld. Dieser Goldbedarf wird den Wert des Goldes gegenüber dem Silber wieder erhöhen, und dann werden allmählich die Preise der englischen Waren, seien sie nun in Gold oder in Silber bemessen, eine solche Höhe erreichen, daß jener künstliche Anreiz zu ihrem Erwerbe sich von selbst abschwächt und verschwindet.

Denken wir uns nun den Fall, daß der Wert des Goldes gegenüber den Waren um 10 % falle, d. h. daß der Preis des Wolltuches nicht mehr 100, sondern 110 sei. Der indische Verbraucher, der früher diese Ware mit 110 Einheiten Silber einzukaufen pflegte,

wird jetzt 121 zahlen müssen; d. h. daß die Vermehrung, in Silber gemessen, 11 % beträgt. Das wird ein Hemmnis für die englische Ausfuhr nach Indien, ein Hemmnis, das die Wirtschaftsbilanz zugunsten Indiens verschieben kann und damit in England eine Suche nach Silber hervorruft, die dessen Wert erhöht und eine dem vorigen Falle ähnliche Lage zeitigt, die zum Gleichgewicht führen wird.

Man denke sich, daß der Wert des Silbermetalls gegenüber den Waren um 20 % steige. Dann wird ein Doppelzentner Baumwolle, der früher 110 Einheiten kostete, nur noch 88 kosten. Hält sich das Verhältnis von Gold zu Silber unverändert zu 10 %, so wird der Doppelzentner Baumwolle, der früher in England 100 galt, nunmehr nur 79,20 gelten. Es werden sich also die Preise der indischen Waren, in Silber gemessen (110 — 88 = 22), empfindlicher ermäßigen, als sie ermäßigt werden, wenn man sie in Gold mißt (100 — 79,20 = 20,8). Hieraus erwächst ein Anreiz zur Ausfuhr der indischen Waren nach England. Dieser Anreiz wird aufhören, wenn England, um seine Schulden bei Indien zu tilgen, die Nachfrage nach Silber vermehrt haben wird, indem es so den Wert des Silbers auch gegenüber dem Golde steigert und damit das alte Verhältnis oder auch ein anderes, das zum Gleichgewicht führt, herstellt.

Es falle hingegen der Wert des Silbers gegenüber den indischen Waren um 20 %. Die Baumwolle, die früher 110 Einheiten Silber kostete, gilt jetzt 132; es ist also der Unterschied zwischen dem alten und dem neuen Preis 22. Minder empfindlich wird die Steigerung des Preises in Gold sein (118,8 — 100 = 18,8), und das empfiehlt es den indischen Kaufleuten, die englischen Waren zu erwerben, bis sich Indien unter diesem Anreiz gezwungen sieht, mit seinem Silber Gold zu kaufen und so den Wert des Goldes zu erhöhen und mithin zu einer Wandlung im Werte der beiden Metalle zu gelangen, durch welche das Gleichgewicht sich endlich wiederherstellt.

Wir können also sagen, daß das Gleichgewicht in den Handelsbeziehungen zwischen Ländern mit verschiedener Geldwährung gebrochen werden kann: 1. durch die Veränderung des Verhältnisses der Werte der beiden Metalle; 2. durch die Veränderung des Wertes des einen oder des anderen der beiden Metalle im Vergleich mit den Waren, wenn auch das Verhältnis der Werte der beiden Metalle zu einander das gleiche bleibt.

Zum ersten Falle, also wenn das Verhältnis der Werte der beiden Metalle sich ändert! Eine solche Veränderung kann kommen:

a) von der Zunahme des Silberwertes. D. h. es sinkt das frühere Verhältnis der Werte der beiden Metalle, und alsdann werden

die Preise, in Gold gemessen, in dem Lande steigen, in welchem der Geldwert gestiegen ist, und damit in diesem Lande eine reichere Einfuhr von Waren aus dem Lande, welches Goldwährung hat, hervorrufen. Diese größere Einfuhr ändert die Zahlungsbilanz, bis das Land mit Silberwährung gezwungen ist, Gold aufzukaufen und damit dessen Wert zu erhöhen und das alte Verhältnis herzustellen oder auch ein derartiges Verhältnis, das zwar nicht das alte ist, aber das Gleichgewicht aufrecht erhält.

b) von der Abnahme des Silberwertes. Hierbei werden die den vorgenannten genau entgegengesetzten Erscheinungen hervorgerufen, und es erfolgt auf anderem Wege eine Rückkehr zum Gleichgewicht.

Im zweiten Falle, also wenn der Wert eines der beiden Metalle gegenüber den Waren sich ändert, während das Verhältnis der Metalle das alte bleibt, erhält man das Gleichgewicht:

a) wenn der Wert des Goldes gegenüber den Waren steigt oder wenn gegenüber den Waren der Wert des Silbers sinkt vermöge der vermehrten Ausfuhr von Waren in die Länder mit Silberwährung;

b) wenn der Wert des Goldes gegenüber den Waren sinkt oder wenn gegenüber den Waren der Wert des Silbers steigt vermöge der vermehrten Ausfuhr von Waren in die Länder mit Goldwährung.

Im einen und im anderen Falle wird der letzte Anstoß zum Wiederausgleich von der vermehrten Nachfrage nach einem der beiden Metalle gegeben, einer Nachfrage, die von dem Bedürfnis ausgeht, die im Auslande unter dem Antrieb von Faktoren, die zur Einfuhr reizten, aufgenommenen Schulden zu tilgen. Diese Nachfrage hebt den Wert des Metalls, dem sie gilt, gegenüber dem anderen; und das Verhältnis im Werte von Gold und Silber gelangt dahin, daß das Gleichgewicht sich wiederherstellen kann [1].

Die Länder nun, welche auf die rationalste Weise eine einheitliche Metallwährung eingeführt haben, ja sogar solche Länder mehr als andere, verfügen auch über eine gewisse Menge Papiergeld. Indessen hat dieses Papiergeld auf die Preise nicht mehr Einfluß, als das Metallgeld hat, weil das Papiergeld von einer in den Banken niedergelegten Metallreserve gewährleistet ist. Der Papierschein ist in diesem Falle in Gold verwandelbar. Die Reserve kann auch niedriger sein als der Umlauf in Scheinen, indessen ändert das nichts an der Sachlage.

[1] A. Marshall handelt ausführlich vom Einfluß der verschiedenen Geldwährung auf den internationalen Handel im Appendix to Final Report of the Gold and Silver Commission, S. 47 ff.

Der Kredit muß auch in der Periode seiner besten Entfaltung über eine Metallbasis verfügen. Wenn diese entzogen würde, fiele das ganze Gebäude zusammen, dessen Oberschicht der Kredit darstellt. Betrachten wir z. B. England, das klassische Land des Kredits. Zufolge dem englischen Gesetz ist die Währung zusammengesetzt aus Geldstücken von Gold und von Silber und aus Scheinen der Bank von England. Die Zahl dieser Scheine hängt nicht vom Willen des Staates ab, sondern wird geregelt von dem Akt von 1844. Die Ausgabe von Scheinen betrug im Jahre 1900 50 760 000 Pfund, von denen 16 800 000 unter Garantie von staatlichen Schuldverschreibungen und 33 960 000 gegen Gold in Barren, das in der Bank niedergelegt ist.

Es waren also nur fast zwei Drittel der Scheine gewährleistet von Metall. Wenn nun der Umlauf von Papiergeld sich in den Grenzen der Bedürfnisse der binnenländischen Geschäfte hält und ganz oder zum Teil vom Metall gewährleistet wird und wenn der Schein auf Sicht einwechselbar ist, so werden die Warenpreise geregelt, als wenn der Geldumlauf vollständig metallisch wäre.

In den internationalen Beziehungen werden dann, wenn die Gleichung der Schulden gebrochen ist, die Länder mit einem gesicherten Papiergeldumlauf stets jene Menge Gold oder Silber an die Gläubigerstaaten absenden können, die zur Tilgung der Schuld unerläßlich ist. Diese Menge wird von der im Inlande in Umlauf befindlichen entnommen, weil der Bankschein und die Wechsel, trotzdem sie die Hauptwerkzeuge der heutigen Geschäftsabwickelung darstellen, nicht ausschließen, daß eine gewisse Menge Metallgeld immer im Umlauf sein muß.

Man nehme an, daß ein Land, das nur Metallumlauf hat, eine gewisse Menge Papiergeld ausgebe. Natürlich werden alle Preise steigen, und damit wird die Einfuhr ausländischer Waren und die Ausfuhr von Edelmetallen erleichtert werden. Wenn auf die erste Ausgabe von Papiergeld noch eine zweite folgt, so werden sich dieselben Erscheinungen wiederholen; und so fort, bis das ganze, in diesem Lande umlaufende Metallgeld verschwunden sein wird. Bis zu diesem Punkte sind die Wirkungen des Papierumlaufs immer die gleichen, sowohl wenn es einlösbar, als wenn es nicht einlösbar ist.

Aber die Dinge werden anders, nachdem die Metalle völlig verschwunden sind. Alsdann lassen die folgenden Ausgaben von Papiergeld gleichfalls die Preise der Waren, des Goldes und des Silbers steigen. Wenn die Scheine einlösbar sind, werden die Ausgabeinstitute zahlreiche Gesuche um Einlösung empfangen und sich die zur Ein=

lösung erforderlichen Edelmetalle beschaffen müssen, während die Ausgaben von Papiergeld, wenn sie uneinlösbar sind, sich ins unendliche vermehren können, dabei aber einen immer stärkeren Niedergang im Werte der Scheine bewirken.

Die Uneinlösbarkeit des Papiergeldes hat man bekanntlich im Falle des Zwangskurses. Man kann alsdann das Papier als Geld von irgend welchem Metall betrachten, dessen Wert gegenüber den anderen zu Geld prägbaren oder geprägten Metallen unendlich gedrückt ist.

Hier kann ebenso wie in dem Falle der Länder mit verschiedener Metallgeldwährung die Zahlungsbilanz nicht ins Gleichgewicht zurückgebracht werden vermittels der Ausfuhr des Geldes, sondern nur vermittels einer Veränderung des Wertes der Papierscheine gegenüber den Wertmetallen. Und der Wiederausgleich wird hergestellt in der Weise, die wir bei der Besprechung der Handelsbeziehungen zwischen Ländern mit Goldwährung und Ländern mit Silberwährung auseinandergesetzt haben und die wir nicht erst zu wiederholen brauchen.

27. Kräfte, welche die Einwirkung des Zu- und Abflusses des Geldes auf die Preise abzuschwächen oder auszuschalten vermögen: a) wenn die Einwanderung des Geldes mit einer allgemeinen Erhöhung in den Herstellungskosten der Waren oder einem Wachstum in der Summe der zirkulierenden Werte zusammenfällt. — Man darf annehmen, daß die Preise nicht sehr empfindlich sind gegen jede Auswanderung oder Einwanderung von Geld, die von der Bilanz der internationalen Zahlungen abhängt.

Es kann sein, daß eine Einwanderung von Geld, wenn sie auch verhältnismäßig reichlich ist, keine Hebung der Preise hervorruft[1]. Es fehlt die Hebung, wenn die Einwanderung zusammenfällt mit einer allgemeinen Vermehrung der Produktionskosten in dem einführenden Lande oder mit einer verhältnismäßigen Zunahme der Summe der umlaufenden Werte desselben.

[1] Der Einfachheit der Darlegung halber haben wir angenommen, daß der Wert des Geldes nur von seiner Menge abhänge, während hingegen dieser Wert gleichzeitig bestimmt ist von den Herstellungskosten des Metalls und seiner Menge. Außerdem läßt sich, in absolutem Sinne genommen, der quantitative Gesichtspunkt nicht aufrecht erhalten. Man muß in Rechnung stellen:

1. das Maß, in dem der direkte Tauschhandel zustande kommt und damit das Zwischentreten des Geldes erübrigt; 2. die Verwendung der Edelmetalle für anderen als Geldmünzgebrauch; 3. die Schnelligkeit des Geldumlaufs; 4. die Funktion des Papiergeldes; 5. die Anwendung des Kredits; 6. den Umfang des Wechselverkehrs.

Es fehlt nicht an Beispielen, die beweisen, daß die Geldeinfuhr keine Preishebung in den einführenden Ländern verursacht, wenn sie begleitet ist von entsprechenden Vermehrungen in den umlaufenden Werten. Ebenso fehlt es nicht an Beispielen für das Gegenteil, daß nämlich die Preise unverändert bleiben, wenn die Geldausfuhr im angemessenen Verhältnis steht zu der Verminderung der Menge der umlaufenden Werte.

England begann bekanntlich um die Mitte des 19. Jahrhunderts nach einer unregelmäßigen, von den Ergebnissen der heimischen Ernten abhängig gemachten Einfuhr von Getreide eine Epoche beständiger Einfuhr desselben. Es verstärkte sich damit ein Verschuldungsgrund gegen die Vereinigten Staaten, welche England jenes Getreide fast ausschließlich lieferten.

Zu gleicher Zeit vermehrten aber die Vereinigten Staaten ihre Nachfrage nach englischen Waren nicht, weil sie — auch infolge des mit unbeugsamer Beständigkeit befolgten Schutzzollsystems — bei sich selbst die Fabrikate herstellten, die sie früher aus dem Auslande einführten. Daraus ergab sich eine erhebliche Störung des Gleichgewichts, die behoben wurde durch eine erhebliche Goldausfuhr aus England nach Amerika. Diese Einfuhr fremden Goldes hatte jedoch gar keinen Einfluß auf die amerikanischen Preise, weil die Vermehrung der Produktion zusammen mit der wachsenden Dichtigkeit der Bevölkerung die Menge der umlaufenden Werte vermehrte. Als das so andauerte, fielen die Preise in Europa, weil das Geld seltener wurde, und bewirkten, trotzdem die amerikanischen Preise nahezu unverändert blieben, eine Ausfuhr europäischer Waren nach Amerika und damit die Wiederherstellung des gebrochenen Gleichgewichts.

Es bedarf keiner besonderen Ausführung, daß die Bevölkerungszunahme dieselbe Wirkung hat wie eine Vermehrung der umlaufenden Werte und daß in den Vereinigten Staaten in der Zeit, von der wir sprechen, die Beständigkeit der Preise trotz der Zunahme des Eingangs fremdländischen Geldes auch abhing von dem raschen Wachstum der amerikanischen Bevölkerung.

Die Erhöhung kann auch ausbleiben wegen der erheblichen Werterhöhung, die eine Ware von großer Wichtigkeit erfahren hat.

Wenn eine geringe Ernte die Getreidemenge verringert und der Getreidepreis sich mehr erhöht, als der erfolgten Verringerung entspricht, so wird die Hinzufügung einer Geldmenge notwendig. Die Vermehrung des Geldumlaufs, die in England von 1787 bis 1791 erfolgte, war die Wirkung der Preiserhöhung der landwirtschaftlichen Erzeugnisse.

Wenn ferner in dem Ausfuhrlande die Geldauswanderung zusammenfällt mit einer Abnahme der Produktionskosten, bleiben die Preise unverändert, wie sie aus entgegengesetzten Gründen in den Einwanderungsländern unverändert bleiben. Es kann auch geschehen, daß infolge einer übermäßigen Haussespekulation in dem Lande der Geldauswanderung eine allgemeine, wenngleich nicht andauernde Preiserhöhung eintritt.

b) *wenn die Tilgung der Schulden erfolgt durch Sendung von Wertpapieren.* — Das Schuldnerland kann auch, anstatt dem Gläubiger Geld zu schicken, Wertpapiere des Staates oder privater Gesellschaften oder auch Geld und Wertpapiere gleichzeitig schicken.

Alsdann erleiden augenblicklich die Preise entweder gar keine oder nur eine sehr begrenzte Veränderung. Zwar bringen die Wertpapiere Zinsen, und es können die Zinsen künftig jene Geldausfuhr bewirken, die somit nur zeitweilig vermieden worden wäre. Aber inzwischen kann diese augenblickliche Enthaltung doch anderen Kräften Zeit geben, um in Aktion zu treten und solche Veränderungen in den Preisen hervorzurufen, daß die schließliche Sendung von Geld unnötig wird. In den Vereinigten Staaten war während der Zeit von 1832—1838 ein erheblicher Überschuß im Eingang von Waren und von Edelmetallen. Die Ausgleichung wurde erreicht durch eine Ausfuhr amerikanischer Wertpapiere nach Europa. Auch Frankreich bezahlte im Jahre 1847/48 mit einer Ausfuhr von Rententiteln die Korneinfuhr aus Rußland. Das gleiche geschah in Italien in den Zeiten, in denen die Zahlungsbilanz mit dem Auslande Italien ungünstig war. Und in den Vereinigten Staaten geschieht jetzt, wo ihnen die Zahlungsbilanz günstig ist, das Gegenteil von dem, was 1832 geschehen ist.

Loria leugnet, daß die Ausfuhr oder Einfuhr von Wertpapieren als Ausgleichungsmittel in der Wirtschaftsbilanz dienen könne, ohne daß die Preise davon beeinflußt werden. „Die Wertpapiere," sagt er, „sind nur eine Ware, die vom Schuldnerlande bevorzugt wird, weil sie entwertet ist und dem fremden Lande in einer Zusatzmenge angeboten werden kann, und die unmittelbar auf eine ungünstige Bilanz folgende Erhöhung ihres Zinsfußes selber ist es, die die Wertpapiere im Preise drückt und die ihre Ausfuhr zur Begleichung von Waren erleichtert."

Nun scheint es nicht ganz richtig, daß der Preis der Wertpapiere sinken muß lediglich infolge der bereits geschehenen Erhöhung des Zinsfußes, einer Erhöhung, die ihrerseits aus der ungünstigen Wirtschaftsbilanz abzuleiten ist. Die Staatspapiere im besonderen werden noch von ganz anderen Gründen beeinflußt außer von dem Zinsfuß. Die Bedingungen der öffentlichen Finanzen des Landes, dem diese Papiere gehören, und der Ersatz, welchen sie sichern, sind schon zwei Gründe, die sehr viel entschiedener wirken als der normale Zinssatz, der in dem Lande vorwiegt.

Den Beweis dafür kann man in den Quotierungen des größten italienischen

Schuldrententitels zu 5% finden. Frankreich war dasjenige Land, das lange Zeit hindurch und selbst während der schärfsten, politischen Spannung mit Italien, reichlicher als jedes andere in Europa die italienischen Schuldtitel aufnahm. Anderseits diente die fünfprozentige Rente Italiens stets als internationales Kompensationsmittel. Von 1885—1890 nun hielten sich die Quotierungen der italienischen Rente an der Börse von Paris nahezu fest und hoch (min. 94,28 und max. 99,50, im Durchschnitt 96,42); 1886 erreichten sie sogar ihren höchsten Stand, und auch im Jahre 1887, wo Italiens Handelsbilanz am ungünstigsten war, erhielten sie sich immer hinreichend hoch und fest (97,59). Von 1881—1884 hingegen waren sie im Durchschnitt um 5,26 geringer als im Durchschnitt von 1885—1890. Und doch war 1881—1884 der mittlere Überschuß der Einfuhr über die Ausfuhr von Waren und Edelmetallen in Italien nur 190 Millionen Lire, 1885—1890 aber 430 Millionen, und entsprechend die im Auslande für die fünfprozentige Rente bezahlten Zinsen 1881—1884 im Durchschnitt nur 64,8 und 1885—1890 hingegen 109,3 Millionen Lire.

Vom Jahre 1891 an fällt die Quotierung der italienischen Rente immerfort — 1896 erreicht sie den allertiefsten Stand —, trotzdem der Überschuß der Einfuhr über die Ausfuhr von Waren und Edelmetallen erheblich verringert ist und Italien sich seit 1895 von der Krisis, die es betroffen hatte, zu erholen begann und dank den in den Jahren 1891 und 1892 abgeschlossenen Handelsverträgen mit Deutschland, Österreich und der Schweiz seine Ausfuhr vermehren und der alten Ungunst seiner Wirtschaftsbilanz abhelfen konnte.

Es ist also das Gegenteil von dem tatsächlich eingetreten, was Loria behauptet. Das Wertpapier, das Italien meist gebraucht als Kompensation gegen das Ausland, hält seinen Preis fest und vermehrt ihn im Zeitraum der größten Ungunst der italienischen Wirtschaftsbilanz, vermindert ihn dagegen in dem Zeitraum, in dem die Ungunst der Wirtschaftsbilanz sich behebt.

Woher nun dieser Widerspruch zwischen der Sprache der Tatsachen und der des berühmten Verfassers der „Analyse des kapitalistischen Eigentums"? Es ist nicht wahr, daß die Wertpapiere der internationalen Kompensation gleich den Waren einen Preisfall erleiden müssen, um ihre Kompensationsfunktion zu erfüllen. Die Quotierungen hängen mehr von dem Vertrauen ab, welches die fremden Besitzer zu den Finanzen des Staates hegen, dem die Wertpapiere angehören, als von den Wirkungen der Ungunst der Wirtschaftsbilanz, der sie abhelfen sollen. Hierfür ließe sich ein genauer Beweis aus einer vergleichenden Statistik der ausländischen Quotierung der fünfprozentigen italienischen Rente und der gleichzeitigen Verhältnisse der italienischen Staatsfinanzwirtschaft erbringen.

Wir stimmen mit Loria überein, wenn er behauptet, daß die Ausfuhr der Wertpapiere nur die Notwendigkeit hinausschiebt, Waren auszuführen zum Ausgleich einer ungünstigen Bilanz und mithin ihren Preis zu drücken. In der Tat verschiebt das Schuldnerland nur den Augenblick, in dem es ans Ausland das Äquivalent schicken muß, für das,

was es ihm schuldet, nebst den Zinsen für die Dauer der Zeit, die das Ausland jene Kreditpapiere gehalten hat.

Wir trennen uns aber wieder von Loria, wenn er vertritt, daß jedes Mal, wenn das Land, dem die Kreditpapiere gehören, die Zinsen für sie bezahlen muß, es den Preis der hierzu ins Ausland geschickten Waren herabdrücken muß. Unsere abweichende Meinung ist durch die Tatsache gerechtfertigt, daß während der Zeit, wo die Wertpapiere im Auslande bleiben, das Land, dem die Papiere zugehören, kraft der anderen Faktoren der Wirtschaftsbilanz diese wieder ins Gleichgewicht zu bringen vermag. Es kann sie auch aktiv machen, während sie bisher passiv war, und dann werden dieselben Wertpapiere oder ein Teil von ihnen wieder in ihr Ursprungsland zurückgelangen können als Äquivalent eines Kredits, wie sie ins Ausland hinausgegangen waren als Äquivalent einer Schuld. Oder man kann auch, ohne den Preis der nationalen Waren zu drücken und ohne die im Auslande untergebrachten Schuldpapiere einzuziehen, die Kredite, die man gegen andere Länder hat, an die ausländischen Inhaber der eigenen Schuldpapiere zedieren. So zahlt man die Zinsen ohne die Sendung von Geld und definitiv ohne die Sendung von nationalen, im Preise gefallenen Waren.

Loria zitiert als Stütze seiner Behauptung und als Beweis, daß die Ausfuhr der Wertpapiere nicht immer die Ausfuhr von Gold zu hindern vermag, das Beispiel der amerikanischen Krisen von 1837 und 1857, die zum Teil dadurch verursacht waren, daß unvermutet aus England nach den Vereinigten Staaten Wertpapiere zurückgesandt wurden, die diese nach England geschickt hatten zum Ausgleich der englischen Einfuhr. Aber diese zweifellos richtigen Tatsachen sind auf außerordentliche Vorfälle zurückzuführen. Im Jahre 1837 führte England infolge schlechter Ernte große Mengen Getreide aus dem Festlande ein, die es in Gold bezahlen mußte, weil der auf dem Festlande herrschende Protektionismus ihm nicht gestattete, sofort mit Waren zurückzuzahlen. Der Protektionismus Englands wirkte im gleichen Sinne gegenüber den amerikanischen Waren, so daß die Vereinigten Staaten Wertpapiere nach England schickten als Äquivalent des in Waren empfangenen Mehrwertes. Als England dann Geld nötig hatte, um die ausnahmsweise aus dem europäischen Festland eingeführten Getreidemengen zu bezahlen, realisierte es die amerikanischen Papiere, indem es sie dem Ursprungslande zurückschickte und die Zerrüttung von dessen Banken hervorrief. Zwanzig Jahre später ereignete sich das gleiche, aber wiederum infolge außergewöhnlicher Ursachen, die von den amerikanischen Eisenbahnabenteuern, deren Friedrich List in seinem berühmten Buche gedenkt, bestimmt waren.

Es ist ganz natürlich, daß auf außergewöhnliche Ereignisse außergewöhnliche Vorgänge im Geldwesen, die von den im Auslande umlaufenden Schuldtiteln hervorgerufen werden, folgen. Das gilt für die genannten Fälle. In normalen Zeiten aber verlaufen die Dinge ganz anders, und die Kompensationen werden zum Teil vermittels Mobiliarwerten erzielt, wobei die Verwendung von Geld

ausgeschaltet ist und infolgedessen vielfach die Wirkungen vermieden werden, welche dem Zufluß und Abfluß des Geldes folgen.

Die Vereinigten Staaten, die nach 1857 von neuem Schuldner Englands wurden, deckten den Fehlbetrag durch Sendung von Papieren. Als dann die Lage der internationalen Zahlungen verändert war, kauften sie ihre Papiere allmählich wieder zurück; ja seit einigen Jahren haben sie begonnen, Europa zu ihrem Schuldner zu machen und ihm Kapital darzuleihen gegen Hergabe öffentlicher Werte. Und all das ist ganz natürlich vor sich gegangen, ohne irgend welche Störungen hervorzurufen. Diese Papiere werden nach und nach wieder zurückerworben werden, wenn die internationalen Zahlungsbedingungen sich wieder ändern.

Loria spielt immer auf die Tatsache an, daß die Gläubiger die Papiere zurückschicken, man muß aber doch auch in Rechnung stellen, ob und wie und zu welchen Bedingungen die Schuldner sie wiedererwerben wollen. Die ersteren können auf die letzteren drücken, indem sie die Preise der Papiere ermäßigen, und die letzteren können ihren Vorteil dabei finden, die im Preise gefallenen Papiere zurückzunehmen, die vielleicht im Zeitpunkt ihrer Ausfuhr nicht so niedrig im Preise waren. Diese Erscheinung ist heute von größerer Bedeutung geworden als je, da die Mobiliarwerte ins maßlose vervielfältigt worden sind und in allen Ländern umlaufen, teils die alten Gründe von Schuld und Kredit vermehrend, teils zeitweilig einige Differenzen in der Zahlungsbilanz kompensierend.

Im Jahre 1899 waren an der Londoner Börse von 9 079 499 206 Pfund Sterling, die dort gehandelt wurden, 5 329 401 von ausländischen Werten dargestellt[1]. In Paris waren im Februar 1900 von insgesamt etwa 124 Milliarden (in Kapitalwert), die zur offiziellen Quotierung eingeschrieben waren, mehr als 60 Milliarden von ausländischen Papieren gebildet[2]. Alle diejenigen, die den wahrscheinlichen Betrag des französischen Reichtums beziffern wollten, Léon Say, Paul Leroy-Beaulieu, Neymark, Levy und Théry, stimmen, wie sehr sie auch in der Schätzung von einander abweichen, in der Betonung des großen Zuflusses ausländischer Wertpapiere auf den Markt der Republik überein. Das gleiche geschieht, wenn auch in bescheidenerem Maße, anderweit. Deutschland z. B. hat immer größere Wichtigkeit in dieser Hinsicht gewonnen. Und auch in Italien besitzt man jetzt kraft der verbesserten wirtschaftlichen Verhältnisse ausländische Papiere.

Welches ist der Einfluß dieser Titel auf dem internationalen Markte? Wenn es sich um neue Emissionen oder um Ankäufe und Verkäufe, die wie ein beliebiger Akt gewöhnlichen Handels ausgeführt werden, handelt, so bedeuten die Mobiliarwerte, welche in einem Staate ein- und ausgehen, nichts weiter als die abgesonderten Elemente eines Faktors der Bilanz der Schulden und Kredite. Sie

[1] Congrès international des valeurs mobilières, 1900, t. I. Rapport de Cosson.

[2] id., t. III. Rapport de Neymark.

Zufolge E. Théry, in der diesem Kongreß in Paris überreichten Denkschrift „Les valeurs mobilières en France“, zählte man in den Jahren 1889, 1890 und 1899 an verschiedenen Arten von quotierten ausländischen Papieren beziehentlich 137, 183 und 273; der Fortschritt ist also sehr rasch gewesen.

können also zunehmen oder abnehmen, die Wichtigkeit dieses Faktors vermehrend oder vermindernd, ohne darum den Ausgleich zu beschleunigen oder zu verzögern, der eventuell erforderlich sein kann, um jene Bilanz ins Gleichgewicht zurückzubringen. Sie können hingegen gerade zu diesem letzten Zwecke dienen, und dann erfüllen sie dieselbe Aufgabe wie das Geld, ohne jedoch notwendig die Erscheinungen hervorzurufen, die aus dem Zufluß und Abfluß des Geldes sich ergeben. Der Umlauf im Innern wird nicht vermindert, und es werden mithin die Preise nicht gedrückt, nicht einmal die der Wertpapiere, da sie nichts weiter sind als eine Ware. Freilich eine Ware, die besondere Eigenschaften hat und deren Wert nicht den für alle anderen Waren geltenden Gesetzen folgt. Es hängt ihr Wert, wie wir gezeigt haben, hauptsächlich von dem Zinsfuß oder von der Dividende ab, die das Papier sichert, und von dem Vertrauen, das man zu den Wesenheiten hegt, denen das Papier zugehört. Wenn diese beiden Hauptbedingungen dermaßen befriedigend sind, daß sie die ausländischen Gläubiger in Sicherheit wiegen, dann werden diese gern die gesandten Papiere aufnehmen.

Man darf auch nicht sagen, daß zum Unterschied von dem, was bei dem allen Leuten genehmen Gelde geschieht, immerhin viele Leute sich sträuben werden, diese Papiere anzunehmen. Unter den Titeln verschiedener Art, die auf einem Markte umlaufen, werden stets etliche sein, die jedem die gewünschten Garantien geben. Und es ist gut, nicht zu vergessen, daß der internationale Titelumlauf wie der Umlauf der Wechsel in Händen der Bankiers ist, die noch besser als die Privatleute die wirkliche Solidität der Titel kennen, welche sie dem Arbitragehandel unterstellen und deren Bewegung von einem zum anderen Markte sie erleichtern.

Für die Länder, welche die Zahlungsbilanz seit langer Zeit negativ haben, geschieht das, was Loria sagt: daß nämlich Geld ausgeführt werden muß zur Bezahlung der Zinsen jener Papiere und daß zum Schluß die nationalen Waren im Preise erniedrigt und damit leichter ausführbar bleiben. Es kann auch sein, daß dieser Preisfall hinausgeschoben (nicht völlig ausgeschlossen) wird durch Sendung weiterer Papiere als Äquivalent der bereits fällig gewesenen Zinsen.

Nicht ebenso geht es aber zwischen Ländern in sehr guten wirtschaftlichen Verhältnissen, in denen die Störung der wirtschaftlichen Bilanz, wenn nicht geradezu flüchtig, so doch stets vorübergehend ist, in denen infolgedessen die wiederhergestellte Funktion bei irgend einem der günstigen Faktoren der Wirtschaftsbilanz die Bilanz selbst ins Gleichgewicht zurückbringen kann, bevor sich das Bedürfnis äußert, ins

Ausland das Äquivalent der fälligen Zinsen zu schicken. Und so verlaufen die Dinge in Wirklichkeit. Prüft man die Schwankungen des Geldwechsels von Paris auf Berlin und von diesen beiden Städten auf London, so erkennt man, daß sich der Wiederausgleich der Wirtschaftsbilanz nach kurzen Zeiträumen einstellt.

Es ist also offenbar, daß die Wertpapiere, wenngleich sie dieselbe Aufgabe wie das Geld im internationalen Handel erfüllen, in manchen Fällen nicht dieselben Erscheinungen hervorrufen können, die sich aus der Auswanderung oder Einwanderung des Geldes ergeben.

c) wenn eine Veränderung in den Herstellungskosten der Edelmetalle eintritt. — Der Wert des Geldes hängt, wie gesagt, nicht bloß von seiner Menge, sondern auch von den Herstellungskosten der Edelmetalle ab, die ihrerseits in allmählicher Weise auf die Preise einwirken. Es schwanken zuvörderst die Preise in den Ländern, die sich in direkter Handelsbeziehung mit den Bergwerksländern befinden, und dann nach und nach auch in denen, die die Edelmetalle auf mehr oder minder indirekte Weise empfangen. Bei der Natur und dem Verlauf dieser Schwankung kann es kommen, daß sie zusammen mit der Schwankung, die sich aus dem Zufluß oder Abfluß des Geldes ergibt, zeitweilig jede Preisänderung verzögert, indem sie die eine Warenbewegung bestimmenden Ursachen behebt.

Ein Beispiel! Die Herstellungskosten des kalifornischen Goldes steigen, und demzufolge hebt sich auch der Wert des Goldes. Das erste Land, das den Niedergang der Warenpreise zu erleiden hat, sei England, das gleichzeitig eine gewisse Geldmenge empfängt, die ihm Deutschland zum Ausgleich seiner Zahlungen schickt. Indessen reicht diese Geldmenge nur zu, um den Niedergang der englischen Warenpreise zum Teil wettzumachen, und alsdann kann es geschehen, daß dieser in ein richtiges Verhältnis kommt zu dem in Deutschland wegen der Abnahme des Geldumlaufs erfolgten Auffsteigen und Anlaß gibt zu einem neuen Gleichgewichtszustand, der wieder so lange dauern wird, bis sich der aus der Vermehrung der Produktionskosten des Goldes erwachsende Preisniedergang der Waren auf Deutschland ausgedehnt haben wird.

Einen Zustand zeitweiligen Gleichgewichts von nicht ganz unähnlicher Art hätte man in dem Falle, in dem ein Niedergang in den Produktionskosten des kalifornischen Goldes nicht imstande wäre, die englischen Preise zu heben, und zwar wegen einer gleichzeitigen Goldausfuhr Englands nach Deutschland, einer Goldausfuhr, die das

Aufsteigen der englischen Preise um so viel abschwächt, als es die Erhöhung der deutschen Preise herbeiführt.

Genau entgegengesetzte Wirkungen hätte man, wenn die erniedrigten Produktionskosten des Metalls zusammenfielen mit einem Ausgang deutschen Goldes nach England, oder wenn die erhöhten Produktionskosten gleichzeitig wären mit einem Ausgang englischen Goldes nach Deutschland. In diesen beiden letzten Fällen würde die erhebliche Veränderung in den Preisen eine energische Warenausfuhr aus dem einen Lande in das andere bewirken, die zum Gleichgewicht führen würde.

d) wenn der Kredit nicht im Verhältnis bleibt zu den Wechselfällen der Produktion und des Handels. — Wenn sich die Ausdehnung und die Einengung des Kredits parallel bewegt zu der Erweiterung und Einschränkung der Produktion und des Handels, so verändert sie nicht nur keineswegs die Preise, sondern schafft Festigkeit des Geldwertes; das ist namentlich in Zeiten wirtschaftlichen Fortschritts empfindlich, wenn der Zunahme der Transaktionen nicht eine Zunahme in der Geldmenge entspricht. Aber wer wird je behaupten können, daß diese beiden Elemente, wenn sie auch parallel fortschreiten, die gleiche Geschwindigkeit innehalten?

Wir wissen, daß die wirtschaftlichen Erscheinungen unendliche Abstufungen haben und daß es eine genaue Korrespondenz zwischen den in wechselseitiger Abhängigkeit miteinander verbundenen Faktoren nie gibt. Es kann sich also der Kredit rascher ausbreiten als die Produktion und der Handel und die Preise unverändert bleiben lassen, auch wenn ein Teil des Geldes ins Ausland gegangen ist. Er kann aber auch rascher eingeschränkt werden als die Produktion und der Handel und so die Wirkungen aufheben, welche die Einwanderung von Geld auf die Preise ausgeübt hätte. Es könnten allerdings die Schwankungen der Preise noch erheblicher werden, wenn die Geldauswanderung mit einer Einschränkung des Kredits zusammenfiele oder wenn die Geldeinwanderung begleitet würde von einer Ausdehnung des Kredits. Aber diese beiden letzten Fälle schließen die vorausgenannten nicht aus, und alle beweisen, daß die Beziehungen zwischen der Ausdehnung und der Einschränkung des Kredits, der Erweiterung und der Verengerung der Produktion im Hinblick auf die Geldbewegung als sehr relativ anzusehen sind.

28. Die Auswanderung des Geldes aus einem Lande wirkt auf alle Länder ein, die mit ihm in Austauschbeziehungen stehen. — Um der Klarheit willen haben wir unter

Heranziehung des Beispieles von Mill gesagt, daß ein Land als Ausgleich der Handelsbilanz dem Gläubigerlande eine Summe in Geld schicken kann, die der Passivität gleichwertig ist; und daß alsdann wegen der Preisermäßigung in ersterem und der Preiserhöhung in letzterem Lande die Einfuhr in diesem zunehmen und damit die Rückkehr des Geldes in das frühere Schuldnerland herbeiführen werde. In solchem Falle erscheint der Vorgang sehr einfach und glatt, wie der Einfluß des Geldes auf die Preise rasch und wirksam ist. In der Tat aber verlaufen die Dinge sehr viel verwickelter, und der Wiederausgleich erfolgt viel langsamer.

In Wirklichkeit befindet sich ein Land in Austauschbeziehungen mit vielen anderen Ländern, und es regt somit die Preishebung des Gläubigerlandes nicht bloß die Ausfuhr nach demselben in dem Schuldnerlande, sondern in all denen an, die mit ihm Handelsbeziehungen haben. Das Land B hat eine große Schuld beim Lande A, die es begleicht durch Sendung von Geld. Es heben sich die Preise in A um 20 %, und in demselben Maße fallen sie in B. Der Preisabstand ist also 40 %. Beide Länder aber befinden sich in Austauschbeziehungen mit den Ländern C, D, E usw., in denen, da keinerlei Störung besagter Art erfolgt ist, die Preise unverändert bleiben. Der Unterschied der Preise dieser Länder und derer von A beträgt 20 %. Ohne Zweifel wird die Ausfuhr von B nach A größer sein, weil der Anreiz stärker ist. Aber das schließt nicht aus, daß auch C, D, E usw. Lust bekommen, nach A auszuführen und daß sie sicher eine größere Warenmenge dorthin ausführen. Das Geld wird nur zum Teil nach B zurückkehren, es wird sich über andere Märkte verteilen und Veranlassung geben zu anderen Preisveränderungen von unendlichen Abstufungen und zu einem langen und verwickelten Verfahren der Wiederverteilung des Umlaufsmittels[1].

[1] Die Theorie, die uns die klassischen Wirtschaftslehrer vom internationalen Handel gegeben haben, ist auch in dieser Hinsicht unvollkommen. Es kann in der Tat geschehen, daß zwischen zwei Ländern A und B ein fortwährender Ausgang von Geld von A nach B stattfindet, wenngleich A keine Wertmetalle erzeugt. Das Land A befindet sich in Austauschbeziehung nicht bloß mit B, sondern auch mit C, D, E usw.; es kann also immer eine passive Handelsbilanz gegen B haben und sich immer in der Lage befinden, nach B Geld ausführen zu müssen. Das würde seinen Handel nicht im geringsten präjudizieren, wenn die anderen Länder C, D, E usw. ihm auf anderem Wege jene Menge Geld gäben, die es fortwährend nach B ausführt. Eine fortwährende Geldausfuhr von einem Markte zum anderen ist also möglich, wenn auch das Ausfuhrland nicht selbst Edelmetalle herstellt.

29. **Der Wert des Geldes beim Rückkauf der im Auslande untergebrachten Wertpapiere.** — Der Wert des Geldes hat große Bedeutung bei den aufgeschobenen Zahlungen. Denn, wie bekannt, können dank der Veränderlichkeit des Geldwertes die Schuldner oder Gläubiger einen Gewinn oder Verlust aus ihren wechselseitigen Beziehungen haben. Gewinn oder Verlust würden ausgeschaltet, wenn die Erwerbskraft des Geldes für die ganze Dauer des Darlehns unverändert bliebe; indes kennt das Geld wie alle anderen Waren, nur in geringerem Maße als diese, eine Veränderlichkeit des Wertes.

Es folgt daraus, daß, falls der Wert des Geldes in der Zeit, in der das Darlehen getilgt wird, größer ist wie damals, als das Darlehen genommen wurde, der Schuldner einen Verlust und der Gläubiger einen Gewinn erfährt. Da der Geldbetrag, in dem die Schuld aufgenommen oder getilgt worden ist, der wirklichen Summe der Waren entsprechen muß, die das Geld kaufen kann, so ist jetzt eine größere Warenmenge erforderlich als früher, damit durch deren Verkauf die zur Tilgung der Schuld nötige Geldmenge zusammengebracht werden könne. Im entgegengesetzten Falle jedoch, d. h. wenn der Geldwert geringer ist, sind die Folgen die entgegengesetzten: es ist der Schuldner, der den Vorteil davon hat, und nicht der Gläubiger.

Wenn es sich um Gläubigerländer und Schuldnerländer handelt anstatt um einzelne Gläubiger- oder Schuldnerpersonen, so sind die Wirkungen nicht verschieden.

Man nehme an, daß ein beliebiges Land A vor dem Jahre 1873 eine große Schuld im Auslande aufgenommen habe, dargestellt durch ein Geldkapital X, als die Preise dank dem damals gedrückten Geldwerte sich hoch hielten. Die Produzenten des Gläubigerlandes B mußten, um die von A verlangte Summe zu sammeln, d. h. um die ihnen von A geschickten Wertpapiere zu erwerben, eine Menge von Waren Y verkaufen. Nach 1873 erfolgte aus den bereits dargelegten Gründen eine erhebliche Steigerung im Geldwerte, es fielen die Preise, und A hätte, falls es seine Schuld hätte tilgen wollen, an B eine Menge Waren Z senden müssen, die größer wäre als Y, wenngleich nominell gleich X. Das Schuldnerland A hätte also wegen des gestiegenen Geldwertes einen Verlust gehabt gleich Z − Y.

Wenn hingegen A seine Wertpapiere im Auslande untergebracht hätte während des niedrigen Preisstandes nach 1873 und sie zurückgekauft hätte, als später der Geldwert fiel, dann hätte es aus den genau entgegengesetzten Gründen einen Gewinn gehabt gleich Y − Z, und B hätte in Höhe eben dieser Differenz einen Verlust gehabt. Ganz mit Recht ordnete also der kluge Minister der Königin Elisabeth, als die Preise infolge der Entdeckung Amerikas steigende Tendenz hatten, an, daß die Renten gewisser Institute teils in Korn und teils

in Geld bezahlt würden[1]. Er vermied auf diese Weise die Verluste, welche dem Sinken des Silberwertes folgten.

Wir haben hier, der Einfachheit der Erörterung zu Liebe, angenommen, daß die Preisänderung, die infolge des veränderten Geldwertes eingetreten ist, gleichförmig und gleichzeitig in allen Ländern gewesen sei. Wir haben auch angenommen, daß die Quotierungen der Wertpapiere im Augenblick des Rückkaufes in derselben Höhe seien wie zur Zeit, in der die Schuld aufgenommen wurde.

In der Praxis hingegen bewegen sich nicht nur die Preise nicht gleichförmig und gleichzeitig in allen Ländern, sondern es kommt auch kaum vor, daß der Börsenwert der Wertpapiere im Abstand einer Reihe von Jahren sich in gleicher Höhe befindet.

Aus diesen Gründen erhält die Erscheinung verschiedene Abstufungen, ihr Wesen bleibt aber das gleiche.

30. Das Geld und der Diskontsatz. — Die Auswanderung des Geldes kann auch gehemmt werden durch zweckmäßige Erhöhungen im Diskontsatz, wenngleich in diesem Falle der Niedergang der Warenpreise nicht verhindert wird. Dieser Niedergang wird im Gegenteil beschleunigt und bewirkt mithin rascher und vielleicht auch wirksamer die Ausfuhr heimischer Waren, durch welche das Gleichgewicht schließlich wieder hergestellt wird.

Es ist bekannt, daß die Bank von England mit größerer Leichtigkeit als alle anderen ihren Diskontsatz ändert. Das erklärt sich aus der Tatsache, daß sie als Weltbank funktioniert, der sich alle zuwenden und bei der die Einwechselung des Scheins auf Sicht ohne Verzögerungen oder Einschränkungen erfolgt. Auch andere Banken Europas sind zum Wechsel der Scheine auf Sicht gehalten, indessen, wenn die Zahlungen zuzunehmen neigen, tun sie's in wenig entgegenkommender Form oder greifen zu allerlei Hilfsmitteln. Die Bank von Frankreich z. B. gibt, wenn die Nachfrage nach Gold reger ist, Silber zur Umwechselung der Scheine oder nimmt auch eine Prämie auf Gold, die sie manchmal bis zu 1 % gesteigert hat.

Die Bank von England wandelt ihren Diskontsatz nicht bloß leicht, sondern häufig auch in sehr empfindlichem Maße. Er war z. B. am 26. Januar 1893 2½ %, aber am 24. August desselben Jahres doppelt so hoch. Und die Geschichte dieser Bank bietet Fälle, in denen die Vermehrung noch erheblicher und noch rascher gewesen ist.

Welches sind die Wirkungen der Veränderungen im Diskontsatz?

[1] Das Beispiel wird von A. Smith in seinem „Reichtum der Nationen" (Buch 1, Kapitel 5) erwähnt.

1. Die Erhöhung des Diskontsatzes bewirkt, da sie die Ankäufe auf Kredit erschwert, eine Ermäßigung der Preise, die die Ausfuhr heimischer Waren und die Einfuhr von Metallgeld erleichtert, was wiederum dessen Ausgang verzögert oder die Wirkungen solchen Ausganges kompensiert.

2. Die ausländischen Bankiers, welche zahlbare Wechsel auf das Land besitzen, wo der Diskontsatz gestiegen ist, und sie zur Diskontierung schicken würden, wenn der Diskontsatz niedriger wäre, warten mit ihrer Einkassierung bis zum Verfalltage, ja verlängern die Wechsel mit Freuden, wenn der Diskontsatz hoch ist. So kann das Schuldnerland die Zahlung und damit die Sendung von Geld verzögern[1].

3. Die Erhöhung des Diskontsatzes verzögert nicht bloß die Ausfuhr von Gold und Silber, sondern erleichtert auch deren Einfuhr, denn die ausländischen Bankiers werden Wechsel erwerben, die auf das Land mit höherem Diskontsatz lauten, und sofort Metallgeld schicken, um es hier zu vorteilhafteren Bedingungen anzulegen[2].

Diese Veränderungen sind nichts weiter als die Folge der Verminderung des Geldumlaufs, die aus der geringeren Zahl und dem geringeren Werte der diskontierten Effekten entsteht. Ein Teil des Geldes, das gewöhnlich zur Diskontierung bestimmt ist, bleibt in den Kassen der Banken, und im Verhältnis nimmt das Geld, das im Umlauf bleibt, ab. Die Einschränkung des Umlaufs hat schon eine unmittelbare Einwirkung auf die Preise, drückt sie nämlich und befördert die Ausfuhr der Waren.

Die Einwirkung auf die Preise hätte man in diesem Falle in einseitiger Weise; führte man hingegen das Geld aus, so würde der Ausfuhrhandel in doppelter Weise erleichtert, nämlich vermittels der Ermäßigung der Preise im Inneren und der darauf folgenden Er-

[1] Italien habe eine Summe an Deutschland zu zahlen, wenn der Diskont in Deutschland 4 % und in Italien 3 % beträgt. Somit werden die Deutschen ein Interesse daran haben, die in Italien zahlbaren Wechsel sofort zu diskontieren. Sie würden aber die Fälligkeit abwarten, wenn Italien den Diskont auf 5 % erhöhte, weil sie dann 1 % mehr als in Deutschland zahlen würden. So würde die Geldausfuhr aus Italien verzögert, und in der Zwischenzeit könnten die Italiener durch Sendung einer größeren Menge Waren nach Deutschland sich neue Kredite schaffen, mit denen sie die voraufgegangenen Schulden bezahlen können.

[2] Der Diskont kann — ich widerspreche hier C. Supino „Il saggio dello sconto" (Turin 1892, S. 22) und Neumann-Spallart „Übersichten der Wirtschaft" (Stuttgart 1887, S. 32) — einen Einfluß auf den Zinsfuß haben. In diesem Falle kann man auf anderen Wegen das ausländische Kapital heranziehen und damit zu einer raschen Wiederherstellung des Gleichgewichts der Wirtschaftsbilanz helfen.

höhung der Preise im Auslande. Man darf aber glauben, daß die Anwendung des Skontos wirksamer sein wird, wenn eine Geldausfuhr in sehr beträchtlicher Höhe eine entschiedene Einwirkung auf die Preise üben kann, denn dann ist ja die Einschränkung des Geldumlaufs empfindlicher und rascher. Also auch wenn die Kreditwirtschaft sich auf der Höhe ihrer Entwicklung befindet, übt die Menge des gegebenen Metallumlaufs einen direkten Einfluß auf die Bestimmung der Preise im Innern und damit auch auf die Entwicklung der internationalen Verhältnisse.

Wenn einerseits der Diskont das Verdienst hat, die Geldauswanderung nach dem Auslande aufzuhalten, so wirkt er anderseits, wie wenn diese Auswanderung stattgefunden hätte, und veranlaßt Erscheinungen, wie sie sich aus ihr ergeben hätten.

Fünftes Kapitel.

Der Auslandwechsel und das Aufgeld.

31. Wie die internationalen Schulden getilgt werden. — 32. Der Wechselkurs, sein Ursprung, seine Grenzen. — 33. Das Aufgeld, sein Ursprung, seine Kurse. — 34. Das Aufgeld in bezug auf das Gold und der Preisfall in bezug auf die Waren. — 35. Das Aufgeld und die Staatspapiere. — 36. Die Wirkungen des Wechselkurses auf den internationalen Handelsverkehr. — 37. Die Wirkungen des Aufgeldes auf den internationalen Handelsverkehr. — 38. In welchen Fällen und in welchem Maße das Aufgeld den Exporteuren der Länder mit Zwangskurs einen Vorteil sichert. — 39. In welchen Fällen und in welchem Maße das Aufgeld den Exporteuren der Länder mit Silberwährung einen Vorteil sichert. — 40. Die Hilfsmittel gegen die Konkurrenz der Länder mit entwertetem Umlauf. — 41. Die Schäden der Entwertung des Geldes.

31. Wie die internationalen Schulden getilgt werden. — Der Kauf und Verkauf der Waren, die Zinsen und die Gewinne der Kapitalien, die Ersparnisse der Arbeiter, die Frachten der Handelsmarine und im allgemeinen alle Schulden und Kredite zwischen den einzelnen Ländern, — wie werden sie beglichen? Haben wir in jedem Staate einen Eingang und einen Ausgang von Geld für jede verkaufte Ware, für jeden geleisteten Dienst, für jede übernommene Obliegenheit, — oder werden diese Verpflichtungen in anderer Weise erfüllt?

Der internationale Geldumlauf erscheint mit sehr bescheidenen Beträgen in den ausgetauschten Werten [1]. Das will besagen, daß die wechselseitigen Schulden außerhalb der materiellen Überführung des Geldes für jedes vollzogene Geschäft Begleichung finden. Und in der Tat ist dem Gelde eine sehr bescheidene Aufgabe verblieben kraft der ausländischen Wechsel, die es bei den internationalen Zahlungen aufs beste ersetzen.

Zum Beispiel! A, ein nordamerikanischer Produzent, verkauft für 1000 Francs Baumwolle an B, einen italienischen Industriellen; C, ein italienischer Landwirt,

[1] Italien, um ein Beispiel anzuführen, hatte im Jahre 1904 bei einem internationalen Warenhandel von 3,473 Millionen Lire im ganzen nur einen Austausch von 54 Millionen in Edelmetallen. Im Jahre 1907 erhöhten sich diese Ziffern beziehentlich auf 4,786 und 174 Millionen.

verkauft für 1000 Francs Agrumen an D, einen nordamerikanischen Kaufmann. Wenn der Kredit mit seinen vervollkommneten Systemen an dem Geschäft keinen Anteil erhielte, müßte B an A die 1000 Francs, die seine Schuld beträgt, in Gold schicken; und das gleiche müßte D tun gegenüber C. Man hätte eine doppelte Geldbewegung in umgekehrter Richtung wie die Warenbewegung. Da nun der italienisch-amerikanische Tauschverkehr sich auf Hunderte von Millionen beläuft, so müßte ein nicht unansehnlicher Teil des Geldumlaufs beider Länder zu diesem Zweck, der an und für sich überflüssig und kostspielig ist, verwendet werden.

In der Praxis erläßt A in dem Augenblick, in dem er seine Ware an B schickt, einen Zahlungsbefehl (Tratte), der von B zur Tilgung der aufgenommenen Schuld erfüllt werden soll. Anstatt aber diese Tratte nach Italien zu schicken, überläßt er sie seinem Mitbürger D, von dem er den Betrag in barem Gelde verlangt.

A erhält also sein Guthaben, ohne daß B ihm das Geld aus Italien schickt. Inzwischen erläßt C eine andere Tratte auf D, die er dann an B verkauft, um den Betrag in Bargeld dafür zu bekommen.

Auf solche Weise ist auch C befriedigt, und beide Schulden sind gelöscht vermittels des Überganges des Geldes von einer Person zur anderen im Inneren jedes der beiden Länder und nicht durch Übergang des Geldes von einem Lande zum anderen.

Der Wechsel ist also das Mittel, mit dem Zahlungen stattfinden können, er ist ein Werkzeug internationaler Kompensation. Gegenüber dem Schuldner hat er den Namen Tratte, gegenüber dem Gläubiger Rimesse. Wenngleich er dieselbe Aufgabe wie das Geld erfüllt, unterscheidet er sich von diesem erheblich, weil sein Wert fortwährenden Schwankungen ausgesetzt ist, während der des Goldgeldes minder unbeständig ist. Da die Wechsel ein Zahlungsmittel sind, das man mit Geld kauft, sind sie an den Geldmarkt gebunden; namentlich dann, wenn sie kurzfristig sind. Die kurzfristigen Wechsel sind jedoch direkter von der Nachfrage und dem Angebot beeinflußt[1].

Es ist aber sehr schwierig, daß Gläubiger und Schuldner selbst desselben Marktes sich kennen und die Tratten mit dem Gelde auswechseln können, wie es sehr schwierig ist, daß Schulden und Kredite sich genau ausgleichen. Dem Handel mit Tratten widmen sich eigens die Arbitrageure, und der Wechselhandel macht die Tilgung der Schulden und ihren Ausgleich mit den Krediten leichter.

Die Besitzer ausländischen Papiers wenden sich an die Arbitrageure, um es zu verkaufen, und die Schuldner wenden sich an sie, um es zu erwerben. Dieser Dienst wird gegen geringe Gebühr geleistet.

[1] Für die langfristigen Wechsel ist natürlich die Zeit, die von ihrer Ausstellung bis zu ihrer wirklichen Einlösung verstreicht, von Einfluß; d. h. die Zinsen des von ihnen dargestellten Kapitals oder, noch besser, der Diskontsatz beeinflußt ihren Preis.

Der Arbitragehandel ist sehr einfach, und bei den modernen Verkehrsmitteln auch sehr flott. Ein Bankier in Genua erhält viele Anfragen nach Wechseln auf Berlin, die indessen in Genua knapp, aber in Paris reichlich zu haben sind. Er kauft sie alsdann in Paris, um sie in Genua zu verkaufen. Umgekehrt kauft er, wenn er in Genua ein großes Angebot und in Paris eine große Nachfrage solcher Wechsel sieht, sie in Genua und verkauft sie in Paris. Für die Wechselagenten ist die Tratte eine Ware wie jede andere: man kauft sie, wo sie niedrig im Preise steht, um sie zu verkaufen, wo sie teuer bezahlt wird. Bei den Tratten ist so, wie bei den Waren jeder Art eine erhebliche und andauernde Preisdifferenz zwischen einem Platze und einem anderen nicht möglich. Eben deshalb unterscheidet sich der Preis des Papiers von Rom auf Paris nur wenig von dem des Papiers von Rom auf London oder von Rom auf Berlin.

Die ausländischen Wechsel können gezogen werden vom Gläubigerland auf das Schuldnerland wie auch auf ein drittes Land, welches einen großen Teil des Welthandels absorbiert. Die indischen Produzenten ziehen, wenn sie ihre Waren nach den Vereinigten Staaten von Nordamerika verkaufen, auf London und nicht auf New-York, wie die argentinischen Produzenten für die an Rußland verkauften Waren es vorziehen, auf London zu ziehen und nicht auf Petersburg. Das geschieht, weil die englische Ausfuhr sich in allen, selbst den entferntesten Ländern der Welt in Fülle ausbreitet und diese Länder also sehr eifrig nach Wechseln auf London suchen, was bewirkt, daß solche Wechsel sich leichter verkaufen als die auf irgend einen anderen Markt, der minder wichtig ist als der englische, gezogenen. In der Praxis kann man die folgende Tatsache bemerken: Frankreich führt aus China große Mengen Waren ein, während es in beträchtlichem Maße Waren ausführt nach Indien. Wenn China und Indien nicht in beständigen Wechselbeziehungen stehen, wird Frankreich nicht in der Lage sein, die in China aufgenommene Schuld zu löschen, indem es China Anweisungen auf Indien gibt. Frankreich, China und Indien haben Handelsbeziehungen mit England: Frankreich kann infolgedessen China bezahlen, indem es ihm den französischen Kredit gegen England überweist, der bereits durch Zahlung von Indien geschaffen worden ist. Noch einfacher läßt sich das so aussprechen: aus Indien werden Wechsel gezogen auf England und an Frankreich als Zahlung überwiesen: Frankreich überweist dieselben Wechsel an China, das sich ihrer leicht bedienen kann, da es in beständigen Beziehungen mit England steht. London funktioniert also wie ein Weltkompensationsbureau; in ihm werden in der Tat unendliche internationale Geschäfte liquidiert und kompensiert.

Jetzt sind allerdings andere Länder erstanden, die England das Handelsprimat streitig machen, und dieses Vermittlungsamt Englands in den internationalen Zahlungen ist nicht mehr absolut. Wir finden, daß New-York eine immer größere Bedeutung im Handel ausländischen Papiers gewinnt und daß ebenso von Tag zu Tag die Wichtigkeit von Hamburg und Berlin in diesem Sinne steigt.

Bei dieser Organisation kann ein Land seine Waren ausführen bloß in eine der fremdländischen Nationen und einführen von sämtlichen; es kann einführen von einer einzigen und ausführen zu allen anderen, indem es die Schulden und Kredite vermittels Wechseln kompensiert und mit den verkauften Waren die gekauften bezahlt.

Dort, wo ein reger Austausch von Waren und Diensten ist,

werden die Geschäfte liquidiert ohne ein Dazwischentreten eines dritten Landes, das sich ganz erübrigt.

Aber direkt oder indirekt vollziehen sich die internationalen Zahlungen stets durch Benutzung ausländischer Wechsel. Nur wenn die Schulden und Kredite sich nicht die Wage halten, kann das Gleichgewicht wiederhergestellt werden vermittels Auswanderung oder Einwanderung von Geld, woraus sich die bereits erörterten Erscheinungen ergeben.

32. Der Wechselkurs, sein Ursprung, seine Grenzen. — Wenngleich die Auslandwechsel (wir verstehen darunter immer die kurzfristigen) die Zahlung vorbestimmter Summen bedeuten, ist ihr Preis, wie gesagt, veränderlich wie der jeder beliebigen anderen Ware. Als Handelsgegenstand erleiden sie die von Angebot und Nachfrage abhängigen Schwankungen, wenn man von anderen Schwankungsursachen[1] absehen will.

Die Nachfrage nach Wechseln wird schwach sein in den Ländern, die mehr Gläubiger als Schuldner des Auslandes sind. Sie wird stark sein in denen, die mehr Schuldner als Gläubiger des Auslandes sind.

Zu gleicher Zeit wird es viele Wechsel geben zugunsten der Gläubigerländer, hingegen wenige zugunsten der Schuldnerländer. Nun wird die Fülle der Wechsel und die geringe Nachfrage in den Gläubigerländern ihren Preis unter den Nominalwert herabdrücken. In den Schuldnerländern hingegen wird eben, weil die Nachfrage nach Wechseln groß und das Angebot gering ist, der Preis über pari steigen.

Wechselkurs ist nun der Kurs, zu welchem das ausländische Papier gehandelt wird. Er wird uneigentlicher Weise günstig oder aktiv genannt, wenn er unter pari, ungünstig oder passiv, wenn er über pari ist. Der Wechselkurs ist, streng gesprochen, nichts anderes als der Preis der ausländischen Wechsel.

Der Wechselkurs zwischen Ländern mit gleicher Geldwährung hat Grenzen, die nur schwer zu überschreiten sind. Er kann die Kosten nicht übertreffen, die der Transport und die Versicherung des zur Tilgung der aufgenommenen Schuld erforderlichen Geldes verursacht. Man nehme an, daß diese Kosten zwischen Berlin und London 5 % seien. Der Wechselkurs wird sich nie über diese Grenze erheben

[1] So ist auch für die kurzfristigen Wechsel von Einfluß die Güte der Aussteller und Giranten, die geographische Entfernung zwischen den einzelnen Märkten und das Auftreten politischer Momente.

können, weil der Schuldner es sonst vorteilhafter fände, das Geld zu schicken, anstatt ausländisches Papier zu kaufen, das ihm höher zu stehen kommt. Im äußersten Falle also, auch wenn Deutschland sehr verschuldet gegen England wäre, würde der Wechselkurs in Deutschland nie über 105 für jede 100 Mark steigen und in England nie unter 95 für jede 100 Mark fallen. Wenn dem anders wäre, würden die Statistiken der Zollämter eine starke Ausfuhr deutschen Goldes nach England verzeichnen.

Im Jahre 1904, um ein Beispiel anzuführen, konnten die Vereinigten Staaten infolge schlechter Ernte nicht die gewohnte Menge Getreide nach Europa ausführen. In New-York fehlte das Papier auf Paris und London, das in der Regel die amerikanische Ausfuhr darstellt, zum Teil. Die Tratten waren knapp, der Wechselkurs stieg, und gegen Ende des Herbstes schickte Amerika Gold nach Europa, während in den voraufgegangenen Jahren sich eine gerade umgekehrte Bewegung vollzogen hatte. Der Wechselkurs war eben bis zu dem Punkte gestiegen, daß man die materielle Geldsendung vorteilhafter fand.

Mithin: der Wechselkurs schwankt zwischen zwei wohl bestimmten Grenzen; die höhere ist gegeben von dem Werte der Tratte alla pari plus den Kosten des Transports und der Versicherung des dem Werte der Tratte selbst gleichkommenden Goldes; die niedere von dem Werte der Tratte alla pari minus diesen Kosten.

33. Das Aufgeld, sein Ursprung, sein Kurs. — Beim Wechselkurs liegt eine weitere Störungsursache in der Verschiedenheit der in den einzelnen Ländern geltenden Geldwährung. Bisher haben wir angenommen, daß die in Austauschbeziehungen stehenden Länder denselben Geldtypus haben, daß es mithin immer möglich ist, das Gold aus dem einen Lande in das andere direkt zu schicken, falls es sich nicht empfiehlt, sich der ausländischen Wechsel zu bedienen.

Die Störungen im Preise der Tratten können nicht sehr schwer sein, wenn der Geldumlauf gemischten Typs und wohl konsolidiert ist. Wenn hingegen in einem der kontrahierenden Länder der Zwangskurs gilt und das Papiergeld sehr entwertet ist, dann übersteigen die Schwankungen des Wechselkurses jede Grenze und auch jedwede Voraussicht. Ebenso überschreiten sie Grenzen und Voraussichten, wenn die einzelnen Länder zwar die metallische, aber die einen silberne und die anderen goldene Währung haben. Das Silber ist immer entwertet gegenüber dem Golde, und das weiße Metall sinkt gegenüber dem gelben so im Preise wie das uneinwechselbare Papier gegenüber dem Golde.

Wenn die Währung sich in normalen Bedingungen befindet, sagt Levy, lassen sich die Schwankungen des Wechselkurses denen eines

starken und wohlgebauten Schiffes vergleichen, das immer die Tendenz behält, sich ins Gleichgewicht zu bringen. Wenn der Papierumlauf oder der im Werte gefallene Metallumlauf übermäßig ist, so bietet dieser Umlauf das Bild eines Schiffes, das leck ist. Sobald dieses erst einmal nach einer Seite überhängt, kann es sich nicht wieder aufrichten, bis man es vermittels der Pumpen vom Wasser befreit.

In solchen Fällen treten zu den Schwankungen des Wechselkurses die des Aufgeldes, d. h. der Grad der Entwertung des uneinwechselbaren Papiers oder des Silbers gegenüber dem Golde. Und die Veränderungen im Preise der Wechsel werden ungeheuer, wenn sie in entwertetem Gelde gemessen werden.

Um in einem Lande mit Papierumlauf den Betrag des Wechselkurses, in Metall ausgedrückt, zu finden, müßte man vom Preise des Wechsels, in Papiergeld gemessen, die Entwertung des Papiergeldes, gegenüber dem Golde, d. h. das Aufgeld abziehen. Wenn z. B. der Preis in Papier von Madrid auf London 130 wäre und das Aufgeld 28, so wäre der Wechselkurs in Gold gleich 102[1].

---

[1] Dieses Beispiel hat lediglich den Zweck, den Einfluß der Entwertung des Papiers auf den Wechselkurs klarer zu machen. In der Praxis könnten sich die Dinge jedoch in ganz anderer Weise abwickeln.

Das genannte Beispiel gilt so lange, als die Nachfrage nach ausländischem Papier größer und reger ist als die nach Gold. Ein solcher Fall trat ein in Frankreich während der Zahlung der Kriegsentschädigung. Das Pari des französischen Geldes mit England beträgt 25,20 Francs für 1 Pfund Sterling. Im Oktober 1871 nun erhob sich der Wechsel auf 26,18¾ oder auf fast 4% über pari, während das Aufgeld nie, selbst nicht als es seinen höchsten Punkt erreichte, über 2½% stieg.

Dieses System kann aber, worauf es sich empfiehlt hinzuweisen, zu Irrtum verführen. Es kann, wenn wir bei dem obigen Beispiel verbleiben wollen, in der Tat geschehen, daß, während der Wechselkurs 130 bleibt, die Nachfrage nach Gold im Inneren zur Bezahlung von Zöllen oder zu anderen, mit den internationalen Zahlungen nichts zu tun habenden Zwecken das Aufgeld steigen läßt, z. B. in Höhe von 31. Alsdann würde der in Gold bemessene Wechselkurs auf 99 fallen, also unter pari, und ein Land gegenüber dem Auslande als Gläubiger erscheinen lassen, das in Wirklichkeit des Auslands Schuldner ist. Die Nachfrage nach Gold hätte in diesem Falle gar keinen Einfluß auf den Wechselkurs.

Im übrigen kann, wiewohl der Wechselkurs und das Aufgeld verschiedene Höhe erreichen können, der Unterschied doch nicht lange andauern, wenn er gewisse sehr enge Grenzen überschreitet. In derselben Weise, wie in einem Regime metallischen Umlaufs der Wechselkurs nicht dauernd mehr über oder unter pari gehen kann, als die Kosten des Transports und der Versicherung des Geldes ausmachen würden, kann der Wechselkurs auch in einem Regime des Papierumlaufs nicht über das besagte Maß über oder unter den lokalen Preis des Goldes hinausgehen.

Wer in Madrid einen Wechsel auf Paris verkauft, wird es nun zu einem Preise, der um so viel höher ist wie der Nennwert des Wechsels, als die Goldprämie auf Papiergeld beträgt, und wird sogar etwas mehr verlangen für die Kosten des Transports und der Versicherung des Metalls, die der Erwerb der Tratte dem Käufer erspart.

Und der Käufer wird solche Bedingungen annehmen, aber nicht über sie hinausgehen, weil er sonst vorteilhafter handelte, wenn er Gold kaufte und hinschickte.

34. **Das Aufgeld in bezug auf das Gold und der Preisfall in bezug auf die Waren.** — Eine andere wichtige Unterscheidung muß man sich vergegenwärtigen, auf die mit Recht Ricardo, Tooke, Wagner und alle, die sich mit diesem Gegenstande befaßt haben, den Ton legen. Wertverminderung des Papiergeldes ist ein ander Ding als dessen Preisfall. Jene betrifft die Wertveränderungen, die das Papier gegenüber den Waren im allgemeinen erleidet und die sich bemessen an der allgemeinen Höhe der Preise. Der Preisfall hingegen ist der Mangel an Wert des Papiers gegenüber dem Golde, sozusagen ein Minus-Aufgeld. Die Ziffer, welche die Wertverminderung darstellt, kann verschieden sein von der, welche den Preisfall des Papiers in einem bestimmten Zeitpunkte darstellt. Das will aber nicht sagen, daß die eine oder die andere sich bewegen, ohne sich wechselseitig zu beeinflussen. Wenn also, um uns besser auszudrücken, das Papier um 10 % seines Wertes abnimmt, während der Wert des Goldes fest geblieben ist, wird das Minus-Aufgeld die Tendenz (bloß die Tendenz) haben, auf 10 % zu steigen. Wenn hingegen der Wert des Goldes zugenommen hätte um 5 %, so würde sein Aufgeld die Tendenz haben, auf 15 % zu steigen. Wenn ferner der Wert des Goldes und der des Papiers gleichzeitig Abänderungen im gleichen Sinne und im gleichen Maße erleiden, so gäbe es kein Minus-Aufgeld, oder das bestehende würde davon weder vermehrt noch vermindert.

Unter den mit Aufgeld behafteten Ländern ist der Fall Argentiniens typisch. Dieses Land besaß bis vor wenigen Jahren mehr als zwei Milliarden Francs in Papiergeld bei einer Bevölkerung von wenig mehr als vier Millionen Einwohnern. Frankreich hatte in Verfolg dieses Verhältnismaßstabes zwanzig Milliarden Umlauf haben müssen, während es nur acht Milliarden hatte. In dieser Lage stieg das Aufgeld auf 400 Prozent. Man mußte 400 Piaster in Papier geben, um nur 100 Piaster in Gold zu erhalten. Es versteht sich, daß die Länder, welche sich in ähnlicher Lage wie Argentinien befinden, ein ganz besonders veränderliches Aufgeld haben. Für sie stellt das Aufgeld, trotzdem es Einfluß auf den internationalen Handel und auch auf den Handel der Tratten hat, hauptsächlich das Wertverhältnis zwischen dem inländischen Papiergelde und

dem Golde dar. Dieses Aufgeld wechselt je nach den Verschiebungen eben dieses Verhältnisses.

Die Frage der Transportkosten des Goldes, sei es von diesem Lande zu anderen, sei es von anderen zu ihm, wird minder empfindlich.

Das beweist, daß die Bilanz der Schulden und der Kredite, der Preis des Geldes, die Entfernung der Märkte und die politischen Wechselfälle, zusammen genommen, die Wechselkurse in sehr viel geringerem Maße zur Wandlung bringen, als das Geldsystem das Aufgeld ändert.

In Anbetracht der Mannigfaltigkeit und Kompliziertheit der Gründe, welche das Aufgeld mitbestimmen, kann man nicht sagen, daß es den genauen Anzeiger des Standes der internationalen Zahlungen darstelle. Wer das spanische Aufgeld einzig als Zeichen der ungeheuren Schulden gegen das Ausland ansähe und den Einfluß des entwerteten Geldes ausschlösse, beginge einen schweren Irrtum[1].

Zwischen Ländern mit verschiedenem metallischen Geldtypus geschieht dasselbe wie zwischen Ländern, von denen das eine das metallische System und das andere den Papierumlauf zum Zwangskurs hat. Im ersten wie im zweiten Falle ändert der Unterschied im Geldtypus die Kurse des Aufgeldes jedes Mal, wenn das Wertverhältnis zwischen den beiden Metallen sich merklich verschiebt. Besteht Entwertung des Silbers gegenüber dem Golde, so wird der Preis einer Tratte von 100 Francs von Indien auf England in Calcutta bestimmt sein außer von den gewöhnlichen Faktoren auch von dem Verhältnis, das zwischen den Werten der beiden Metalle besteht. Dieses Verhältnis wird zum Preise des Wechsels hinzugefügt, da derjenige, der ihn verkauft, nur Gold in Silber, d. h. eine Münze von einem gegebenen Werte in eine von niedrigerem Werte

[1] Wir würden die Art dieser Arbeit preisgeben, wenn wir die Ursachen des Aufgeldes zu ermitteln suchten, während es uns doch nur auf die Prüfung seiner Wirkungen ankommt. Es genüge zu bemerken, daß man die Entwertung des Papiers gegenüber dem Golde von verschiedenen Gründen abhängig glaubt. Den größten Einfluß scheint zu üben das Spiel der Nachfrage und des Angebots von Metallgeld und mithin auch die Summe von Verbindlichkeiten, die in metallener Münze oder in Metallbarren eingegangen werden. Diese Ursache scheint wirklich stets dann die entscheidendste zu sein, wenn der Papierumlauf sich in normalen Bedingungen erhält, d. h. wenn die Finanzlage des Staates klar beweist, daß der Zwangsumlauf der Scheine bald abgeschafft sein wird. Indessen hat zweifellos der schlechte Kredit des Staates, der zu einer so ernsten Maßnahme genötigt war, nicht geringen, wenngleich sekundären Einfluß. Auch die Menge des ausgegebenen Papiers wirkt sicherlich im gleichen Sinne.

verwandelt. Wenn der Grad der Entwertung des Silbers auf Gold 10% ist, so wird der Preis der Tratte, in Silber gemessen, um 10 vermehrt werden und wird noch weiter vermehrt oder vermindert werden, wenn die Entwertung des Silbers sich über 10% hinaus vermehrt oder unter 10% fällt.

35. Das Aufgeld und die Staatspapiere. — In den Ländern, welche im Auslande einen großen Teil ihrer eigenen Schulden untergebracht haben und deren Papiere als internationales Kompensationsmittel dienen, bewegt sich das Aufgeld häufig infolge einfacher Rückwirkung der Bewegungen der Schuldrente, ohne daß der inländische Metallumlauf und der Staaskredit irgend eine Veränderung erfahren haben.

Das war der Fall in Italien zur Zeit, als es im Auslande etwa drei Milliarden Lire in konsolidierter Rente, in Eisenbahnobligationen und in einlösbaren Titeln anderer Art hatte.

Damals, namentlich 1893/94, erhob sich der italienische Wechselkurs bis zu 116,12. Und gerade in diesen Jahren gab es durchaus keine Erschöpfung des italienischen Metallvermögens, ja es war sogar der Umlauf der Emissionsbanken zurückgegangen und, wenn der Umlauf an Staatsschuldscheinen ein wenig vermehrt war, so war er doch auch mehr garantiert. Die unvermuteten und heftigen Steigerungen des Aufgeldes, die damals eintraten, ließen sich nicht mit den gewöhnlichen Gründen rechtfertigen. Irgend ein anderer Faktor mußte hier Einfluß üben, und das war eben die im Auslande untergebrachte italienische Rente.

Damals fiel der Kurs der italienischen Rente im Auslande bis auf 85,25, und es erfolgte eine ansehnliche Rückwanderung von Staatspapieren nach Italien. Daraus ergab sich eine starke Zunahme in der Nachfrage nach Metallgeld und ausländischem Papier, um die Bezahlung der Staatspapiere zu bewirken, und damit eine größere Entwertung in der Papierwährung.

Zur Steigerung des Aufgeldes trug noch ein anderer Umstand bei: die Spekulation. Die Spekulanten rechneten auf die fortschreitende Ermäßigung der Rente und auf die darauf folgende Erhöhung des Aufgeldes und kauften ausländisches Papier auf, wodurch dessen Preis stieg. Diese italienische Abhängigkeit vom Auslande, die dem Charakter der italienischen Rente als internationaler Titel zu danken war, ist in den letzten Jahren glücklich beseitigt worden, weil Italien langsam einen großen Teil der Titel, die einst in Händen von Ausländern waren, zurückgekauft hat.

Im allgemeinen kaufen die Arbitrageure in den Ländern mit günstiger Wirtschaftsbilanz Wechsel auf andere Länder unter pari und verwenden sie zum Erwerb von Rententiteln dieser Länder, wobei sie sich eine bestimmte Rente mit einer geringeren Ausgabe verschaffen als die, die in dem Lande nötig wäre, von dem die Titel ausgegeben worden sind. Andererseits haben die Länder mit ungünstiger Bilanz ein Interesse daran, ihre Titel an die Länder zu verkaufen, die eine günstige Bilanz haben, um Wechsel zu erzielen, die über pari ge-

handelt werden. So erwachsen aus den Verschiebungen der Bilanz wichtige Verschiebungen im Bereiche der Staatspapiere, des Aufgeldes und des Wechselkurses.

36. Wirkungen des Wechselkurses auf den internationalen Handel. — Welches sind die Wirkungen des Wechselkurses und des Aufgeldes auf den internationalen Handel? Fördernd? Hemmend?

In den Ländern, in denen ein ungünstiger Wechselkurs besteht, wird die Ausfuhr angespornt und die Einfuhr gehemmt. Dieser Vorgang wirkt im entsprechenden Sinne auf die Handelsbilanz und damit auf die Wirtschaftsbilanz, so daß deren Gleichgewicht sich wieder herstellt. Jede Kraft nun, die das Gleichgewicht wiederherzustellen strebt, wirkt dahin, die Wechseldifferenz verschwinden zu lassen oder zu ermäßigen, die, wie wir ausgeführt haben, in gewöhnlichen Fällen die Resultante der mangelnden Gleichung in den internationalen Schulden und Krediten ist. Der Wechselkurs wäre sonach bis zu einem gewissen Punkte der Verbesserer von sich selbst: entstanden aus dem Bruch der Gleichung der Schulden und Kredite, würde er dahin wirken, diese Gleichung wiederherzustellen. Ein Beispiel wird das klarer machen.

Nehmen wir den Fall zweier Länder mit gleichem Geldtypus: Deutschland und England. Wenn Deutschland Schuldner von England ist, wird es über wenige und in ihrem Gesamtbetrage schwache Tratten verfügen, die sehr gesucht sein werden, weil die dem Auslande zu zahlende Schuld erheblich ist. Infolgedessen ein hoher Wechselkurs, sagen wir von 5%. Derjenige deutsche Produzent nun, der für 100 Mark Waren nach England ausführt und seinen Wechsel in Deutschland verkauft, hat tatsächlich einen Erlös nicht von 100, sondern von 105 Mark. Er — und mit ihm natürlich alle anderen deutschen Produzenten, die sich in ähnlichen Bedingungen befinden, — hat also eine Prämie von 5%, und das spornt die Ausfuhr an. Inzwischen geschieht in England das Gegenteil. Da hier ausländisches Papier in Menge vorhanden ist und schwach gesucht wird, fällt sein Preis um 5%; man wird also einen Wechsel von 100 Mark mit 95 bezahlen[1]. Daher erhält derjenige, der für 100 Mark Waren nach Deutschland ausführt und seinen Wechsel verkauft, dafür 95 Mark und setzt mithin 5% seines Verkaufs zu. Offenbar befinden sich alle englischen Exporteure in der gleichen Lage und müssen einen nicht geringen Schaden erleiden. Können nun diese Exporteure den Preis ihrer Waren entsprechend erhöhen, um die vom Wechselkurs hervorgerufenen Einbußen aufzuheben? Sie könnten es freilich, würden sich aber der internen Konkurrenz des Landes aussetzen, in welches sie ihre Waren schicken.

[1] „Seltsamer Widerspruch der Dinge!" sagt mit Bezug hierauf V. Ellena. „Hohes Aufgeld, Zeichen akuter Krankheit in den öffentlichen Finanzen und hätte in der Volkswirtschaft der Industrie geholfen; niedriges Aufgeld, Zeichen der wirtschaftlichen und finanziellen Besserung und hätte der Industrie geschadet!"

Der Wechselkurs kann also wirken wie ein Schutzzoll, und von ihm haben die Industriellen, die für den inneren Markt arbeiten, und ganz besonders diejenigen, die nicht gezwungen sind, sich ausländischer Rohstoffe zu bedienen, viele Male Vorteil.

Für die letztgenannten Industriellen würden die im Inlande, kraft der durch den Wechselkurs geschaffenen größeren Hemmung des Eingangs fremdländischer Waren, erzielten höheren Preise ganz oder teilweise wettgemacht werden von den höheren Preisen, die aus demselben Grunde für die ausländischen Rohwaren zu zahlen wären.

37. Die Wirkungen des Aufgeldes auf den internationalen Handel. — Wie leicht ersichtlich, ist der vom Wechselkurs ausgeübte Einfluß um so größer, je größer seine Höhe ist, d. h. je mehr er sich der Höchstgrenze nähert, von der wir gesprochen haben. Nun üben die Schwankungen des Aufgeldes einen noch entschiedeneren Einfluß, weil sie empfindlicher sind als die des Wechselkurses.

Die den Emissionen von Papiergeld anhaftenden Irrtümer sind ansteckend, und das Aufgeld ist mithin sehr hoch. Wer für hundert Mark Waren ans Ausland verkauft, überläßt seine Tratte nicht zu einem Preise, der ihrem Nennwerte nebst dem Wechselkurse gleicht; denn für ihn wird der Vorteil größer sein, wenn sich zu diesen beiden Faktoren noch die laufende Prämie des Goldes auf entwertetes Papier gesellt. Vielfach glaubt man, und auch Goschen tut das, daß im zweiten Falle der Vorteil nicht größer sei als im ersten, weil der Überschuß des Papiergeldes im Innern alle Warenpreise hebt und so die aus dem Verkauf der Tratten sich ergebenden Wirkungen aufhebt.

Es läßt sich unmöglich mit Genauigkeit festsetzen, in welchem Maße die Warenpreise kraft der Entwertung des Geldes steigen, aber es läßt sich nicht in Zweifel ziehen, daß da auch eine künstliche Steigerung mitspielt.

Man darf sich nicht von der Tatsache, daß manchmal die Preise unverändert bleiben, trotzdem das Aufgeld sehr hoch steigt, zum Irrtum verleiten lassen. Tooke sagt uns, daß in England während des Zwangskurses die Preise fest blieben, während das Aufgeld auf 30 % stieg. Das war der erheblichen Erhöhung im Werte des Goldes, die damals eintrat, zu verdanken. Das Aufgeld mit seiner gewöhnlichen Rückwirkung auf die Preise verhinderte den Sturz der Preise, der sonst erfolgt wäre. Das Sinken des Papierwertes kann die positive Form einer Preiserhöhung annehmen oder die negative einer Ver-

hinderung des Preissturzes, indem es so den Einfluß der Goldteuerung kontrebilanziert.

Die Entwertung des Geldes, die ihren unmittelbaren Ausdruck im Aufgelde findet, wirkt nur langsam auf die Preise, weil diese eine gewisse Trägheitskraft einer jeden Gleichgewichtsänderung entgegensetzen. Infolgedessen wandeln sich Aufgeld und Preise nicht immer gleichzeitig und nie in gleichem Maße.

Der aktuelle Fall Spaniens wie der zurückliegende der Vereinigten Staaten beweisen diese Wahrheit.

Kein Zweifel also, daß die höheren Preise im Inneren teilweise die aus dem Verkauf der Tratten sich ergebenden Wirkungen aufheben. Das will aber nicht besagen, daß die Exporteure aus ihrem Handel nicht manchen Vorteil ziehen können.

Man muß die Tatsache beachten, daß die Länder mit Zwangskurs fast immer das Gleichgewicht in der Bilanz der Schulden und Kredite eingebüßt haben. In solchen Ländern sind die Volkswirtschaft und die Finanz nicht in Ordnung. Die Schulden überschreiten die Kredite. Aus diesen Grunde hätten sie einen ungünstigen Wechselkurs, auch wenn der Umlauf sich in den besten Verhältnissen befände. Daraus folgt, daß der Preis der Tratten sehr hoch bleibt nicht nur wegen der Entwertung der Währung, sondern auch wegen der Gründe, die mit den gewöhnlichen Quotierungen des ausländischen Papiers zusammenhängen. Unter diesen Umständen zieht der Exporteur der Länder mit entwerteter Währung aus dem Verkauf der Tratte immer einen gewissen Gewinn, der sich aus dem Wechselkurs ergibt, selbst wenn er den Erlös des Verkaufs im Erwerb von Waren im Inlande anlegt. Diese Waren haben zwar höheren Preis, aber doch nicht in dem Maße des Aufgeldes, weil im Aufgelde der Wechselkurs einbegriffen ist, der keinen Einfluß auf den Preis hat oder doch nur einen sehr indirekten Einfluß infolge des größeren Schutzes, den die heimische Produktion durch den passiven Wechselkurs erhält.

Vielleicht ist eine mehr synthetische Darlegung dieser Dinge nicht unnütz.

Ein Land A hat eine Schuld, die den Kredit empfindlich übertrifft, weshalb es Tratten aufs Ausland zu einem Preise bezahlen muß, der Pari um X übersteigt. Wenn diese Lage andauert, ist das Land gezwungen, zum Zwangskurs zu greifen, und wer 100 Mark in Gold haben will, wird dann 100 Mark in Papiergeld nebst einer Summe Y zahlen müssen, die den Prozentsatz der Entwertung der Währung gegenüber dem Golde darstellt. Es ist natürlich, daß nur Y und nicht X den Preis der Waren im Inneren haben kann und daß infolgedessen der Exporteur, auch wenn er mit dem Äquivalent seines Wechsels in Geld heimische Waren kaufen wollte, die aus Y erwachsenden Vorteile aufgehoben sehen könnte, aber nicht die aus X erwachsenden. Diese Exporteure ziehen also

in den Ländern mit Zwangskurs, auch abgesehen vom Grade der Entwertung der Währung, Vorteil daraus, daß der Preis ihrer Tratten in die Höhe gehoben wird von zwei konvergierenden Kräften, der Seltenheit der Wechsel und der starken Nachfrage nach ihnen.

So wie die Ausfuhr angeregt wird, wird von Ursachen der gleichen Natur die Einfuhr gehemmt.

38. In welchen Fällen und in welchem Maße das Aufgeld den Exporteuren der Länder mit Zwangskurs einen Vorteil sichert. — Nachdem wir die Wirkungen des Preises in Gold, zu dem die Tratten gehandelt werden, geprüft haben, gehen wir über zur Untersuchung des Einflusses des Aufgeldes.

Wird der Exporteur, wenn er seine Tratte verkauft und dabei eine Menge Y Papiergeld über den Nennwert des Wechsels hinaus erlöst, wirklich einen Gewinn gleich Y haben, oder wird er einen höheren oder einen geringeren Gewinn als Y haben? Die Dinge werden nicht immer in derselben Weise ablaufen, und die Wirkungen werden auch nicht immer gleichmäßig sein. Es können verschiedene Fälle eintreten:

1. Der Exporteur verwendet den Erlös des verkauften Wechsels zum Erwerb ausländischer Waren. Alsdann wird jeder Vorteil ausgeschaltet, weil Y verbraucht werden wird zum Erwerb des nötigen Wechsels oder Goldes, um die durch den Ankauf dieser Waren im Auslande aufgenommene Schuld zu tilgen. Wenn durch den Verkauf des Wechsels 25 % mehr im Papiergeld eingenommen worden waren, müssen jetzt 25 % mehr ausgegeben werden zum Erwerb des neuen Wechsels.

2. Der Exporteur verwendet den Betrag des verkauften Wechsels in Papiergeld zum Erwerb inländischer Waren. Alsdann

a) fällt jeder Vorteil weg, wenn der Preis der inländischen Waren um so viel durch die Entwertung des Geldes gestiegen ist, als das Aufgeld beträgt;

b) bleibt ein Vorteil, wenn der Preis der inländischen Waren weniger gestiegen ist als das Aufgeld beträgt.

Wenn das Aufgeld auf 15 % gestiegen wäre, während die Zunahme der Preise bloß 10 % gewesen ist, so würde das bedeuten, daß das Gold gegenüber den Waren einen um 5 % höheren Wert hätte, als das Papiergeld gegenüber den Waren hat. Verkaufte man also den Wechsel, so hatte man wenigstens den Vorteil von 5 %, ohne den höheren Preis in Rechnung zu stellen, den der Wechsel wegen der Seltenheit der Tratten haben konnte, falls das Land mehr Schuldner

als Gläubiger gegenüber dem Auslande wäre. Der Vorteil wächst für den Exporteur, wenn bei gleichbleibenden sonstigen Faktoren der Goldwert steigt. In solchem Falle, wie wir das oben an einem Falle Englands gesehen haben, bleiben die Preise beständig oder heben sich nur um ein geringes, wenn das Aufgeld sehr hoch getrieben worden ist.

Die gleiche Erscheinung, wenngleich von verfänglicherer Natur, hat man, wenn der Wert des Goldes nur auf dem Markte mit Zwangskurs steigt infolge einer ausnahmsweisen Nachfrage nach Metall, die sich auf eben diesem Markte einstellt.

Die Beweisführung derer, die glauben, daß die vermehrte Ausfuhr und mithin die stärkere Nachfrage nach Waren, indem sie einerseits deren Preis (in Gold gemessen) hebt und anderseits ein größeres Angebot von Gold (sei es materiell eingeführtes, sei es auf den ausländischen Märkten verfügbares) hervorruft, rasch das Verschwinden des Aufgeldes bewirken könne, scheint mir unzulänglich. Es ist richtig, daß die Preise in Gold, wenn nicht andere Ursachen in entgegengesetztem Sinne wirken würden, steigen und das Aufgeld wegen der größeren Verfügbarkeit von Gold fallen müßte. Aber die Wirtschaftsgeschichte verzeichnet nicht eine einzige solche wunderbare natürliche und automatische Korrektur, die nur ganz abstrakter Weise möglich erscheint. In der Tat verschwindet das Aufgeld nur mit der Abschaffung des Zwangskurses, wie sehr auch die eben erwähnten Ursachen (Verteuerung der Waren und größere Verfügbarkeit von Gold) dahin wirken, daß der Wert der Papierwährung sowohl gegenüber den Waren wie gegenüber dem Golde sich hebt.

c) kann ein Nachteil erwachsen, wenn das Entgegengesetzte eintritt.

Man kann alsdann eine raschere Bewegung in der Einfuhr fremdländischer Waren wahrnehmen, namentlich wenn das Aufgeld sehr empfindlich gefallen ist und wenn der Niedergang in den Preisen einige Zeit anhält.

Aber auch hier handelt es sich um eine vorübergehende Erscheinung. In der Tat vermehrt sich dank der gestiegenen Einfuhr bald die Nachfrage nach Gold und nach Wechseln, um sie zu bezahlen. Das Aufgeld wird daher zunehmen. Zu gleicher Zeit ermäßigt das Nachlassen der Ausfuhr heimischer Waren deren Preis und nähert die Größen einander an, die früher zu weiten Abstand hatten. Es ist leicht einzusehen, wie solche Ausgleichungsvorgänge um so rascher und energischer zur Geltung kommen, je leichter, rascher und billiger die Verkehrsmittel werden.

Der Einfluß der Entwertung des Papiers auf die Preise macht

sich zuerst bemerkbar in den größeren Handelsplätzen und dann nach und nach in den kleineren. Er setzt sich rascher durch bei gewissen Erzeugnissen als bei gewissen anderen: im Großhandel mehr als im Kleinhandel. Kurz, man kann sagen, daß die Preise in diesen Fällen einen veränderlichen Trägheitskoeffizienten haben. Es folgt daraus, daß ein Gewinn, der etwa für den Exporteur herauskommt, mit der Veränderung dieser Umstände gleichfalls sich ändern wird. Wenngleich aber die Preise einer gleichzeitigen Bewegung, die den Schwankungen des Aufgeldes gleicht, sich entziehen, neigen sie doch sämtlich nach einer mehr oder minder langen Zeit, sich zu heben, wenn das Aufgeld sich hebt, und zu fallen, wenn das Aufgeld fällt. Den statistischen Nachweis dieser Erscheinung hat Hertzka an den Wirkungen des Zwangskurses in Österreich-Ungarn von 1840—1872 geführt.

Der Fall aber, daß die Entwertung der Papierwährung gegenüber den Waren größer ist als gegenüber dem Golde, ist in der Praxis selten. Wir haben gesagt, daß die Preise sich sehr langsam bewegen, während das Aufgeld sich rascher nach oben bewegt. Das ist nicht alles: der Niedergang des Aufgeldes, wenn er stufenweise und dauernd ist, vollzieht sich so langsam und mühsam, daß er selten die Entwertung des Geldes gegenüber den Waren erreicht.

In Spanien wurden im Jahre 1902 energische Maßnahmen ergriffen, um das Aufgeld zu bekämpfen. Man ordnete die Zahlung der Zölle in Gold an und schränkte den Papierumlauf von 1638 auf 1623 Millionen Pesetas ein. Man realisierte außerdem beträchtliche Vorteile auf die Operationen ausländischer Rente. Und trotzdem ging das Aufgeld nur um 2½ Punkte zurück, nämlich von 38,15 im Jahre 1901 auf 35,53 im Jahre 1902. In Argentinien bedurfte es knapp vier Jahre (1887—1891), um das Aufgeld von 35 auf 278% zu steigern. Als hingegen das Aufgeld beständig dazu neigte zu sinken, bedurfte es neun Jahre (1894—1902), damit es von 258 auf 136% herabging. In seiner Aufwärtsbewegung gewann es in vier Jahren 243 Punkte, in seiner Abwärtsbewegung verlor es in neun Jahren nur 122. Natürlich konnten die Preise, die hinter dem Aufgeld in großem Abstand zurückgeblieben waren, wenn sie ihre Abwärtsbewegung nun später begannen, — in Anbetracht der fortschreitenden Verminderung des Aufgeldes — ihren alten Abstand ihm gegenüber erhalten und den Exporteuren stets die alten Vorteile sichern.

3. Der Exporteur verwendet, nachdem er die Tratte verkauft hat, den Erlös zur Tilgung alter Schulden,

a) die er aufgenommen hat, als kein Aufgeld war oder das Aufgeld niedriger stand wie jetzt. In diesem Falle hätte er einen Nutzen, wie übrigens diejenigen stets einen Nutzen haben, die mit entwertetem Gelde eine Schuld tilgen, die sie eingegangen sind, als das Geld seinen vollen Wert hatte. Hier könnte jedoch der Vorteil größer oder geringer sein, als man ihn gewöhnlich bei der Tilgung einer Schuld

mit entwertetem Gelde erzielt, weil ja das Aufgeld höher oder niedriger bleiben kann als die aus der Entwertung des Umlaufsmittels erwachsende Preiserhöhung;

b) die er aufgenommen hat, als das Aufgeld höher stand wie jetzt. Dann würde der Exporteur aus den entgegengesetzten Gründen einen Schaden davon haben.

4. Der Exporteur verwendet, nachdem er seine Tratte verkauft hat, das Ganze oder einen Teil des Gelderlöses zur Bezahlung der Steuern. Diese verändern sich selbst in Ländern von finanzieller Mißwirtschaft nur langsam, so daß der Exporteur je nach den Fällen, die wir aufgezeigt haben, als es sich um Tilgung der Schulden handelte, davon Schaden oder Vorteil haben kann.

5. Der Exporteur verwendet den Erlös seiner Tratte zur Bezahlung der Löhne. Bekanntlich folgen die Löhne nur sehr träge den in den Preisen der zum Leben nötigen Waren erfolgten Veränderungen und mithin auch den Schwankungen des Aufgeldes. Der Preis der Ware Arbeit ist also sehr langsam in seinen Bewegungen, während das Aufgeld eine sehr viel größere Bewegungsfähigkeit besitzt. Eben deshalb bedeutet das Aufgeld, wie Mill sagt, einen maskierten Diebstahl, der gerade den Lohnarbeitern zum Nachteil gereicht. Welches sind die Folgen? Wenn das Aufgeld zur Erhöhung neigt, wird der Exporteur hierbei einen sicheren Gewinn haben; wenn es zum Niedergang neigt, wahrscheinlich einen Verlust. In Spanien berechnete vor kurzem eine Gesellschaft für Silber enthaltendes Blei, daß die Erhöhung des Aufgeldes ihr einen großen Vorteil brachte, weil sie ihre Ware in England gegen Gold verkaufte und die Löhne, die nicht verändert waren oder sich nur sehr langsam änderten, in Papier-Pesetas bezahlte.

Der Einfluß des Aufgeldes beschränkt sich aber nicht auf den Ausfuhrhandel, sondern dehnt sich auch auf den Einfuhrhandel aus.

Wer im Inlande ausländische Waren erwirbt, findet den Preis der Wechsel sehr hoch. Sie sind fast immer knapp wegen der Bedingungen, in denen sich die Bilanz der Schulden und Kredite befindet, so daß derjenige, der sie sucht, um eine Verpflichtung im Auslande zu erfüllen, sie mit Papiergeld zu einem Preise bezahlen wird, an dem Aufgeld und Wechselkurs Anteil haben. Der Preis der Waren wird dadurch indirekt erhöht, und ihre Einfuhr wird mithin, wie in dem Falle, in dem ausschließlich der Wechselkurs einwirkt, gehemmt. Die Importeure haben zum Unterschied von den Exporteuren nicht eine ganze Reihe von Fällen zur Verfügung, die allerdings manchmal einen außergewöhnlichen Schaden möglich machen, aber

häufiger einen außergewöhnlichen Gewinn erzielen lassen. Sie müssen, wenn sie den Wechsel erwerben, eine Menge Geld erlegen gleich dem Werte der Tratte vermehrt um das Aufgeld oder um den Überpreis den sie hat, weil sie stark nachgefragt ist. Wenn sie hingegen direkt das Geld senden wollen, befinden sie sich genau in der gleichen Lage und müssen außerdem die Kosten des Transports und der Versicherung tragen, die zur Sendung des Geldes nötig sind.

Unter diesen Umständen erleiden die Importeure einen Schaden, den sie direkt und mit einfachem Verfahren auf die Verbraucher abwälzen können, wenn es sich um Waren direkten und unentbehrlichen Verbrauchs handelt. Wenn es sich hingegen um andere Waren handelt, kann solche Übertragung auch gänzlich unterbleiben, und ihr Schaden ist dann größer.

Ein Unternehmer bezieht aus dem Auslande die zu einem neuen Unternehmen erforderlichen Maschinen. Diese werden ihm aus den bekannten Gründen mehr kosten als einem anderen Unternehmer, der in einem Lande mit gesundem Umlauf wohnt. Das bedeutet, daß die Kosten seiner Waren höhere sein werden, weil die Amortisierungsquote größer ist, die er von dem Bruttoertrag des Betriebes abzuziehen bemüht sein wird. Die Vermehrung der Amortisationsquote wird dann einen höheren Verkaufspreis für die erzeugten Waren aufnötigen. Dieser höhere Verkaufspreis wird leicht erzielt werden, weil auch die Einfuhr der gleichartigen ausländischen Waren Schwierigkeiten der gleichen Natur, wenn auch nicht in gleichem Maße erleiden wird wie die, welche der Eingang der Maschinen überwinden mußte. In der Tat haben sich die Zölle auf solche Waren gehoben.

Der Unternehmer wird aber außerdem Rohstoff zur Umgestaltung nötig haben, den man nicht nur ein einziges Mal oder in langen Zeitabständen einführt wie die Maschinen, sondern jährlich, fast zu vorbestimmten Zeiten. Das Aufgeld hat daher jetzt einen ganz anders regen und veränderlichen Einfluß. Es genügt, daß die Zahlungen für die bereits vollzogenen Anschaffungen in eine Zeit von hohem Aufgeld fallen und daß darauf das Aufgeld sinkt, um den Unternehmer in eine schwierige Lage und vielleicht in die Unmöglichkeit zu versetzen, die Preise seiner Erzeugnisse im Verhältnis zu den größeren Kosten, die er beim Ankauf des Rohstoffes zu tragen hatte, zu erhöhen. Es genügt, daß das Gegenteil geschieht, damit er in die Lage komme, die Verkaufspreise so weit zu erhöhen, daß er die größere Belastung infolge der normalen Schwankungen des Aufgeldes in der Zeit, in der er den Rohstoff erwarb, ausgleichen und noch überschreiten kann. Auch hier also eine fortwährende Störung; dabei ist es, wenn es keine Eingangszölle gibt, ein großes Glück, wenn der Industrielle, der die Rohwaren aus dem Auslande bezieht, der ausländischen Konkurrenz widerstehen kann. Dort hingegen, wo Zölle in nicht geringer Höhe erhoben werden, kann der Industrielle seinen Nutzen nur verringert und nicht ganz beseitigt sehen; ja er sieht ihn häufig, immer dank dem Aufgelde, zu unverhoffter Höhe steigen. Alles das löst sich natürlich auf zum Schaden des Verbrauchers.

Besser, in Ansehung des Produzenten und ausschließlich im Hinblick auf die ausländische Konkurrenz, wickeln sich die Dinge ab, wenn es sich um Waren handelt, die vollständig im Lande selbst und mit den technischen Mitteln,

deren das Land fähig ist, hergestellt worden sind. In diesem Falle hat man etwas mehr Beständigkeit, wenngleich selbst dann die ungewissen, zufälligen Elemente, die ewige Ursache unvorsehbarer Veränderungen, nicht mangeln.

Aus dem Gesagten erhellt deutlich, daß das Aufgeld einen nicht geringen Einfluß auf den internationalen Handel übt, jedoch nicht immer im Sinne einer Anspornung der Ausfuhr. Wenn man aber die daraus sich ergebenden Erscheinungen gut prüft, bemerkt man leicht, daß die Exporteure in der Lage sind, mehr zu gewinnen als zu verlieren; die Vorteile scheinen sicher, die Verluste sind nur wahrscheinlich. Der erheblichste Vorteil scheint daher zu kommen, daß die Preise der Waren im Inlande in geringerem Maße steigen als das Aufgeld.

39. **In welchen Fällen und in welchem Maße das Aufgeld den Exporteuren der Länder mit Silberwährung einen Vorteil sichert.** — Wir wollen jetzt zusehen, welchen Einfluß auf den internationalen Handel eine andere Form des Aufgeldes ausübt, nämlich die, welche nicht vom Wertverhältnis zwischen dem Golde und dem uneinlösbaren Scheine, sondern zwischen Gold und Silber abhängt.

Wir nehmen das Beispiel Englands und Indiens wieder auf. Wir haben angenommen, daß das Verhältnis zwischen den beiden Metallen 10% zugunsten des Goldes sei. Nun denke man sich, daß der Wert des Silbers zunehme. Diese Veränderung kann nach Pierson[1] entweder von einem Mangel an Silber in England oder von einem Überfluß an Gold ebendort herkommen. Nehmen wir an, sie käme vom ersten Umstande. Zu Anfang wird das keinen Einfluß auf den Wert des indischen Umlaufsmittels ausüben, weil Edelmetall und Metallgeld zwei verschiedene Dinge sind. Eine Erhöhung im Preise des ersteren wird eine Erhöhung im Preise des zweiten verursachen müssen, aber damit das geschehe, muß eine gewisse Zeit verstreichen. Die unmittelbare Folge ist nur die: bei dem laufenden Kurs des Aufgeldes wird es vorteilhaft, Silber nach England zu schicken und für den Betrag Tratten auszustellen. Wegen des vermehrten Angebots von Tratten aber vermindert sich deren Preis, sagen wir um 5%. Die Ermäßigung im Preise der Tratten hat jedoch schädlichen Einfluß auf die indische Ausfuhr. Wer Waren nach England schickt, erhält allerdings so viel Rupien in Gold, wie er früher bekam, aber von jeden 100 Rupien in Gold wird er nur 105 Rupien in indischem Gelde und nicht mehr 110 lösen. Die Einfuhr nach Indien hingegen wird davon angespornt werden, weil für jedes Pfund Sterling weniger Rupien bezahlt werden wie früher. Dieser künstliche Ansporn im Einfuhrhandel wie die künstliche Hemmung im Ausfuhrhandel wird ein Ende nehmen, sobald die Preiserhöhung des Silbers auf dem internationalen Markte sich auf das indische Silbergeld ausgedehnt haben wird, d. h. sobald die Preise der indischen Ein- und Ausfuhrwaren um so viel gesunken sein werden, wie der Preis des Silbers in England gestiegen ist.

---

[1] N. G. Pierson, Traktat der politischen Ökonomie. Ital. Übers. Turin 1905. II. Bd., S. 153.

Aber das Aufgeld kann sich auch ändern, weil der Wert des Goldes gesunken ist. In diesem Falle sind die Folgen für den internationalen Handel andere. In England sind infolge des verminderten Goldwertes alle Warenpreise gestiegen, und der indische Importeur kann seinen Einfuhrhandel nicht mehr zu den gewohnten Bedingungen fortsetzen, wenn die Preise der Tratten, mit denen er die eingeführten Waren selbst bezahlen muß, nicht in entsprechendem Verhältnis sinken. Er wird mithin niedrigere Kurse für diese Tratten anbieten. Bei diesen gesunkenen Kursen wird aber das Angebot von Tratten nicht geringer sein wie früher; denn der Exporteur kann wegen der Erhöhung der Preise im Auslande sich mit einem niedrigeren Kurse begnügen und doch seinen gewohnten Gewinn erzielen. Die erfolgte Verminderung im Werte des Goldes wird sich also in ein Sinken des Aufgeldkurses, ausgedrückt in indischem Silbergelde, auflösen, ohne im geringsten den Handelsverkehr zu beeinflussen.

Wir können sagen, daß zwischen Ländern mit verschiedenem Geldtypus das Aufgeld wechselt mit dem Wechseln des Wertes eines einzigen der im Umlauf verwendeten Metalle[1]. Wenn der Wert des Goldes fest bleibt, aber der des Silbers steigt, fällt das Aufgeld; die Einfuhr in das Land mit Silberwährung wird davon angespornt, die Ausfuhr aus diesem Lande nach dem Lande mit Goldwährung hingegen gehemmt. Wenn der Wert des Silbers sinkt, geschieht das Gegenteil.

Wenn aber das Wertverhältnis der beiden Metalle wechselt aus Gründen, die mit dem Golde zusammenhängen, dann ruft das Aufgeld, wenn es auch steigt oder fällt, unmittelbar keine Veränderung im internationalen Handel hervor.

Im Laufe von etwa zwanzig Jahren sind die Schwankungen des Aufgeldes abhängig gewesen von der fortgesetzten Entwertung des Silbers, die bis ungefähr zur Hälfte gegangen ist. Der Einfluß des Aufgeldes auf den auswärtigen Handel ist mithin sehr erheblich gewesen.

Die einst fast übersehene Erscheinung erwarb eine Bedeutung ersten Ranges nach der Aufhebung der freien Prägung des Silbers (1873) und der Preisgabe des bimetallischen Systems. Freie Silberprägung und Bimetallismus hatten dazu beigetragen, auf dem Markte das Verhältnis zwischen Gold und Silber verhältnismäßig fest zu erhalten. Das Wachstum der Produktion, so wunderbar es war, hatte eine kaum merkbare Abweichung in diesem Verhältnis hervorgerufen. Als jedoch die freie Prägung des Silbers aufgehoben war und mehrere Länder das bimetallische System preisgegeben hatten, das einen erheblichen ausgleichenden Einfluß geübt hatte, da begannen

[1] Es kann auch wechseln wegen des veränderten Wertes beider, aber die Wirkungen werden nicht sehr verschieden sein können.

die ordentlichen Kräfte des Marktes frei zu wirken, und der Wert des Goldes, gemessen in Silber, wuchs rasch. Logischer Weise hätte eine Preishebung in den Ländern mit alleiniger Silberwährung und ein Preisfall in denen mit alleiniger Goldwährung eintreten müssen. Indessen erfolgte in den erstgenannten keine oder nur eine sehr langsame Preishebung[1].

Das Fallen des Silberwertes brachte in den Ländern mit Silberwährung den Preis der Tratten auf die Länder mit Goldwährung zum Steigen. Als in Calcutta die Rupie 22 Pences galt, erzielte man mit einer Tratte von 1000 Sterling auf London weniger als 11 000 Rupien. Nachdem das Silber auf 14 Pences die Unze gefallen war, brachte eine Tratte von 1000 Sterling auf London mehr als 17 000 Rupien. Die Folgen waren die, daß die Wirtschaftsbilanz bald Indien günstig wurde, das alsdann die Einfuhr von Silber wachsen sah. Der der Ausfuhr gegebene Antrieb und die Hemmung der Einfuhr konnte keine anderen Folgen haben.

Pierson erkennt das zwar an, leugnet aber, daß das einen Vorteil bedeute; denn der Eingang entwerteten Metalls, so bemerkt er, entwertet das im Umlauf befindliche nur noch mehr und führt zu einer weiteren Störung im Handel. Indessen trifft diese Bemerkung des holländischen Wirtschaftslehrers zwar zu, wenn das Land mit entwerteter Währung günstige Wirtschaftsbilanz hat, läßt sich aber nicht mehr aufrecht erhalten, wenn die Bilanz passiv ist und mithin ins Gleichgewicht gebracht werden kann durch eine stärkere Ausfuhr von Waren.

Es wäre irrtümlich zu glauben, daß der Vorteil für das Land mit entwerteter Währung sich genau der Wertminderung des Silbers gegenüber dem Golde angleiche, wie es gleichfalls irrtümlich wäre zu glauben, daß gar kein Vorteil dabei herauskommt, weil die Preise der Waren im Inneren sich genau so viel wie die Entwertung des Geldes erhöhen. In der Zeit von 1873—1885, in der der Wert des Silbers, in Gold gemessen, ungeheuer herunterging, verminderte sich der Wert des Silbergeldes gegenüber den indischen Waren überhaupt nicht oder nicht in demselben Maße. In jener Zeit fühlte sich der indische Produzent dazu gedrängt, seine Waren nach Europa auszuführen, weil er hier eine feststehende oder auch geminderte Menge Gold erhielt, mit der er sich eine größere Menge Silbers und damit dann eine größere Menge indischer Waren verschaffen konnte. Solchermaßen bildete der Überschuß des Aufgeldes über die Entwertung des Silbers in dieser Zeit eine erhebliche Prämie auf die Ausfuhr der indischen Waren. Noch sind die Behauptungen Bagehots von der „Taubheit" der indischen Preise und die Goschens von der „Perversität" der Rupie, die hartnäckig ihren Wert gegenüber den Waren behielt trotz der Verminderung ihres Wertes gegenüber dem Golde, nicht vergessen. Manche Schriftsteller glauben, daß die „Taubheit" der indischen Rupie von den besonderen Gewohnheiten der orientalischen Völker abhänge, wo die Preise gewohnheitsmäßig und nicht nach

[1] Siehe Bericht der Gold and Silver Commission, Sekt. 52. — R. Giffen im Statistical Journal, Dezember 1888, S. 762.

den Bedingungen des Marktes veränderlich sind. Die von der Entwertung der Währung ausgehenden Wirkungen wären also ganz besondere für Indien und nicht allgemeine für alle Länder, die sich in denselben Geldverhältnissen befinden. Nun ist nicht zu bezweifeln, daß die Gewohnheit auf die Beständigkeit der Preise im Orient Einfluß übt, aber dieser Einfluß wird, wie Nicolson[1] dartut, doch überschätzt.

Auch die Erklärung, die Wernicke[2] und andere von dieser Erscheinung geben, ist offenbar irrtümlich. Sie sagen, daß die größere Ausfuhr in diesen besonderen Fällen an eigentümlichen Eigenschaften der indischen Erzeugnisse oder an der größeren Nachfrage nach ihnen auf dem Markte gelegen habe, jedenfalls aber an Umständen, die dem Geldfaktor ganz fremd sind. Es ist aber doch sehr befremdlich, daß die sehr schwungvolle Zunahme der Ausfuhr aus Indien nach Europa immer in den Zeiträumen eines erheblichen Überschusses des Aufgeldes über die Entwertung der Rupie eintritt. Wenn dem so ist, so liegt es an der Tatsache, daß das Aufgeld dem indischen Exporteur, der zu einem fast beständigen Preise in Gold verkauft, erlaubt, einen höheren Preis in Silber zu erzielen.

Übrigens läßt sich die Wahrheit dieser Behauptungen auch an dem kontrolieren, was aus entgegengesetzten Gründen und mit entgegengesetzten Wirkungen anderweit sich ereignet hat.

Pierson erinnert an Holland, als es die Silberwährung einführte. Im Jahre 1847 wuchs in Holland der Wert des Silbers gegenüber dem Golde, während sein Wert gegenüber den Waren sich nicht erhöhte. Daraus ergab sich eine Hemmung der Ausfuhr holländischer Waren, während die Einfuhr erleichtert wurde.

Warum das? Weil die Produzenten Hollands, wenn sie ihre Waren in den Ländern mit Goldumlauf verkauften, eine gleichbleibende Menge Gold erhielten, mit der sie sich nur eine geringere Menge Silber und damit eine geringere Menge holländischer Waren zu verschaffen vermochten. Wer hingegen aus den Ländern mit Goldwährung nach Holland ausführte, erzielte mit einer gegebenen Menge Silber eine größere Menge Gold und mithin Ware.

Der Einfluß der Entwertung des Silbers auf den auswärtigen Handel scheint mithin unbestreitbar. Aber doch erleidet dieses Gesetz einige Abschwächungen: es wirkt nicht immer mit der gleichen Energie und in dem gleichen Sinne. Man muß sich vergegenwärtigen:

1. Daß die Erscheinungen, von denen wir gesprochen haben, sich zeigen, wenn das Aufgeld verursacht ist vom Niedergang im Werte des Silbers und nicht von einer Erhebung im Werte des Goldes. In diesem Falle wird das Gold teurer gegenüber allen Waren und darum auch gegenüber den aus Ländern mit Silberwährung ausgeführten, und zwar in demselben Maße wie gegenüber dem Silber. Daraus folgt, daß der Exporteur des Landes mit Silberwährung für

[1] G. Shield Nicolson, Traktat vom Gelde und Essays über Geldfragen. Ital. Übers. S. 378.

[2] In den „Jahrbüchern“ von 1896, Heft 3 und 4, und im „System der nationalen Schutzzollpolitik nach außen“, Jena 1896, S. 145 ff.

seine Waren eine geringere, weil genau im Verhältnis zum Aufgeld ermäßigte Menge Gold eintauscht, mit der er eine Menge Silber oder einheimischer Erzeugnisse erzielt, die genau derjenigen gleicht, die er vorher erzielte.

2. Daß der Überschuß des Aufgeldes über die Entwertung des Silbers, wenn er auf innere Gründe des Silbermetalls zurückzuführen ist, hervorruft

a) einen Verlust für die Produzenten der Länder mit Goldwährung, nur insofern die Waren der Länder mit Silberwährung, welche die Goldwährung entwertet, Fertig-Erzeugnisse, d. h. zum unmittelbaren Verbrauch bereite Erzeugnisse sind;

b) einen Gewinn, wenn es sich um industrielle Rohstoffe handelt; der Niedergang ihres Preises in Gold als Wirkung des bezeichneten Überschusses nützt dem Fabrikanten der Länder mit Goldwährung, da er dessen Produktionskosten abschwächt.

3. Daß die Erscheinungen, die von der Divergenz zwischen dem Aufgelde und der Entwertung des Silbers abhängen, vorübergehende sind, weil ihre Ursache nur eine zeitweilige ist. Die erhebliche Warenausfuhr, die von der Entwertung des Geldes hervorgerufen ist, vermehrt im Lande mit Silberwährung das Angebot von in Gold zahlbaren Wechseln, hat mithin einen Einfluß im Sinne der Ermäßigung des Aufgeldes. Vermehrt sich außerdem die Einfuhr von Silber, so ruft das dessen Entwertung hervor oder steigert die Entwertung. Hebt sich einerseits der Wert des Silbers gegenüber dem Golde und sinkt anderseits der Wert des Silbers gegenüber den Waren, so stellt sich bald der Augenblick ein, in dem die Werte sich das Gleichgewicht halten und notwendig auch jeder künstliche Antrieb zur Ausfuhr von Waren wie zur Einfuhr von Metall verschwindet.

Die Erfahrung bezeugt hierzu folgendes. Von 1873—1885 geht das Aufgeld der Entwertung der Rupien voraus und reizt infolgedessen die Ausfuhr; aber vom Jahre 1885 an nimmt der Wert der Rupie allmählich ab und kommt in das richtige Verhältnis zum Aufgelde des Silbers. Von 1871—1892 geht das Wertverhältnis zwischen der Rupie und dem Getreide herab von 100 auf 69½, d. h. in demselben Maße, in dem der Wert des Silbers gegenüber dem Golde herabgeht. Ferner: die relative Zahl, welche den Gesamtpreis der indischen Waren angibt, war 99 im Jahre 1861, aber 141 im Jahre 1892, was klar beweist die gleichzeitige Entwertung des Silbergeldes gegenüber den indischen Waren. Die Preise ändern sich schließlich im Verhältnis zur Entwertung des Silbers und verlieren so jeden anreizenden Einfluß auf den Ausfuhrhandel und jeden beschränkenden Einfluß auf den Einfuhrhandel.

Außer den aufgezählten Folgen ließen sich noch einige andere erwähnen. Das würde uns aber zu einer Wiederholung dessen ver-

leiten, was wir bei der Besprechung der von dem Aufgeld für Gold auf das nicht einwechselbare Papiergeld geübten Wirkungen ausgeführt haben.

40. Die Hilfsmittel gegen die Konkurrenz der Länder mit entwertetem Umlauf. — Um die Konkurrenz der mit Aufgeld behafteten Länder auszuschalten, wurde der Vorschlag gemacht, die aus ihnen kommenden Waren durch einen Tarif eigener Art, den sogenannten Aufgeld-Tarif, zu treffen [1].

Die gewöhnlich anwendbaren Zölle müßten in einem, der vom Aufgeld erreichten Höhe gleichkommenden Maße erhöht werden in dem Augenblick, in dem sich die Waren zur Einfuhr einstellen. Sie müßten also schwanken mit dem Schwanken des Aufgeldes. Wenn der auf eine Ware X anwendbare Zollsatz 100 ist und das Aufgeld des Tages 40 % beträgt, so würde sich der Zoll für die aus Ländern mit entwertetem Umlauf kommenden Waren auf 140 erhöhen. 120 würde derselbe Zoll betragen, wenn das Aufgeld des Tages 20 % ist, usw. Mit einer solchen Maßnahme glaubt man die eifrigste Konkurrenz, die aus den Ländern mit entwerteter Währung kommt, beseitigen zu können.

Nun gibt es viele und gewichtige Gründe für die Annahme, daß aus solchem System mehr Unzuträglichkeiten als Vorteile erwachsen würden.

Man darf zunächst nicht vergessen, daß der Gewinn für den Exporteur nicht genau dem Betrage des Aufgeldes gleicht. Er ist in den meisten Fällen geringer, wie er in manchem besonderen Fall auch größer sein kann. Man würde mithin die Waren jener Länder über das zur Beseitigung der Wirkungen der Konkurrenz erforderliche Maß hinaus treffen. Das gliche in seinen unmittelbaren und wirklichen Wirkungen der Anwendung eines Differenzialregimes, das stets schädlich ist, und zwar sowohl den Ländern, gegen die es angewandt wird, als auch den Ländern, die es einführen.

Die Konkurrenz der Länder mit entwerteter Währung nimmt zu, weil die Verkäufer die ausländischen Käufer an den Wohltaten teilnehmen lassen, die sie selbst vom Aufgelde haben. Diese Beteiligung geschieht in Gestalt der niedrigeren Verkaufspreise. Nun haben wir

[1] Dieser Vorschlag wurde sehr warm vertreten von Edmond Théry auf Seite 261 seines Buches „La crise des changes" und von Joachim Siegfried bei der Erörterung des Themas „Le change, son importance croissante dans les traités de commerce", die in der Sitzung vom 5. Januar 1894 in der Gesellschaft für politische Ökonomie zu Paris stattfand.

gesehen, daß die aus dem Wechselkurse fließenden Vorteile erheblich und fast stets niedriger bleiben als dieser. Von diesem Gewinn wird nur ein Teil und sicherlich nicht der ansehnlichere den Käufern überlassen werden, so daß keine außerordentlichen Zollmaßnahmen erforderlich sind, um diese größere Konkurrenz zu überwinden. Die heutigen Systeme sind stets sehr wirksam.

Gesetzt aber, daß ein Land zu veränderlichen Überzöllen solcher Art greifen wollte, so würde es damit Vergeltungsmaßnahmen von seiten der getroffenen Staaten rechtfertigen und so seine eigene Ausfuhr vielleicht noch mehr schädigen, als es die einheimische Produktion fördert. Es würde außerdem die internationalen Handelsoperationen mehr als je unbeständig und von zufälligen Kombinationen abhängig machen. Wer die Waren mit Aufgeld belasteter Länder kauft, merkt die Wirkungen der weiteren Veränderungen im Werte des Geldes überhaupt nicht oder sehr indirekt. Das geschieht, weil das Gold das internationale Geld ist und weil er mithin die im Auslande aufgenommene Schuld in Gold zu tilgen hat. Eine Erhöhung des Aufgeldes hätte ihm den Ankauf der Waren zu niedrigem Preise anraten können, wie eine Ermäßigung des Aufgeldes ihn hätte nötigen können, zu höherem Preise einzukaufen. Aber nach dem Abschluß des Ankaufes wird er nichts mehr zu fürchten haben.

Anders steht es, wenn die Einfuhrzölle erhöht werden im Verhältnis zum Aufgelde. Denn in diesem Falle kann derjenige, der die Waren ankaufte, z. B. als das Aufgeld 20 % betrug, und darauf seine Berechnungen gründete, im Augenblick der Einfuhr das Aufgeld auf 30 % erhöht sehen und einen Überzoll zahlen müssen, der den von ihm vorausgesehenen viel übersteigt. Umgekehrt könnte er auch das Aufgeld und damit den Überzoll ermäßigt sehen.

Es träte also eine neue fortwährende Störungsursache ins Feld, die im Verein mit den voraufgehenden den Handelsverkehr noch ungewisser machen würde. Die Handeltreibenden, die mit gutem Grunde feste Tarife wünschen, sähen sie hingegen alltäglich verändert. Man hätte davon dieselben Folgen wie von den fortwährenden Veränderungen im Werte des für den internationalen Austauschverkehr verwendeten Geldes.

Eine außerordentliche Schutzmaßnahme wäre also ungerechtfertigt in den Ländern, denen sich die Ausfuhr der Länder mit entwerteter Währung zuwendet; als Schutzmaßnahme dient mehr als ausreichend die gewöhnliche Anwendung der Eingangszölle.

Die Konkurrenz wird hingegen gefährlich für die Länder mit vollwertigem Gelde, welche dieselben Waren wie die Länder mit ent-

wertetem Gelde ausführen. In diesem Falle ist gar keine Hilfe möglich, wie wir bei der Prüfung der Konkurrenzbedingungen der italienischen und spanischen Weine in Deutschland und der Schweiz gesehen haben.

41. Die Schäden der Geldentwertung. — Einige italienische Schriftsteller bestreiten jeden Einfluß des Aufgeldkurses auf den internationalen Handel oder führen ihn auf ein sehr geringes Maß zurück und leugnen, daß das Regime der entwerteten Geldwährung für ein Land das nützlichere sein könne.

Die entwertete Währung bedeutet in der Tat ein Unglück. Der Einfluß des Aufgeldes auf den internationalen Handel läßt darum sich nicht leugnen oder unter die Grenzen des Tatsächlichen hinabdrücken. Jedermann weiß, daß das Aufgeld den Vorteil des Anreizes zur Ausfuhr bietet, aber dafür auch zahllose und viel größere Unzuträglichkeiten. Niemals hat daher jemand die entwertete Währung der vollwertigen vorgezogen, bloß weil der Ausfuhrhandel davon bisweilen ansehnlichen Antrieb haben kann. Das Aufgeld ruft auch, namentlich wenn es eine große Höhe erreicht, zügellose Spekulationen hervor, Vorboten neuen Ruins.

In solchen verhängnisvollen Zeiten werden zahlreiche Terminverträge auf Lieferung von Metallgeld geschlossen, wobei man wie bei den gewöhnlichen Börsenwerten auf Hausse oder Baisse des Aufgeldes spielt. Ist der Verfalltag herangekommen, dann beunruhigen diejenigen, die in trügerischer Voraussicht sich auf den Sturz des Aufgeldes allzusehr verlassen haben, den Markt mit einer fieberhaften Suche nach Gold, die das Aufgeld fast unversehens zu noch viel größerer Höhe steigen macht. Hingegen erwerben bisweilen die Aufkäufer von Gold im Vertrauen auf die fortgesetzte Steigerung seines Preises ansehnliche Mengen gegen bar, beeilen sich aber, wenn sie von einem Rückgang im Aufgelde überrascht werden, aus Mangel an zureichenden Mitteln, um die Liquidierung vorhergegangener Geschäfte zu verzögern, oder aus Furcht, daß der Rückgang sich noch verschlimmere, wieder zu verkaufen und treiben es so zu einer brüsken und tiefen Baisse[1].

[1] Ein Beispiel dieser Gattung hat man in den Vereinigten Staaten. Hier war im Mai 1845 das Aufgeld auf 186 % gestiegen, um dann in den folgenden Jahren auf ein verhältnismäßig niedriges Maß zu fallen. Im September 1869 aber kauften die in einer Gruppe geeinten Spekulanten große Mengen Gold auf und brachten damit das Aufgeld wieder auf über 62 %. An demselben Tage, an dem diese Höhe erreicht wurde, stellte der Schatzsekretär vier Millionen Dollars in Gold zum Verkauf. Wenige Augenblicke später war das Aufgeld auf 12½ % und dann sogar auf 3½ % gefallen.

Selbst wenn man aber auch der Spekulation nicht Rechnung tragen will, gibt es noch viele andere Gründe, die die Rückkehr zu einem normalen Geldregime anraten. Die meisten Leute, unsicher wegen der künftigen Schwankungen in den Preisen, wünschen gegen bar zu verkaufen. Die Verkäufe auf Frist, die so gewöhnlich sind im internationalen Handel, werden seltener, und das stört den ordentlichen Gang der Geschäfte. Diejenigen ferner, die gezwungen sind, auf Termin zu verkaufen, sind nie sicher, ob die Verkäufe einen Gewinn bringen können und wie hoch der Gewinn anzusetzen ist, und zwar wegen der fortwährenden Schwankungen des Aufgeldes. Selbst in eben demselben Zweige des internationalen Handels, der von dem Aufgeldkurs gefördert würde, hat man demzufolge fortwährende Störungsursachen, welche zum Teil die — an anderer Stelle aufgezählten — Vorteile wett machen. Am schwierigsten werden die Verhältnisse für den Einfuhrhandel, der denselben Zufallsursachen ausgesetzt ist wie der Ausfuhrhandel, ohne dieselben Vorteile zu haben.

Gehen wir in ein anderes Feld über, so finden wir, daß das Aufgeld die ausländischen Inhaber der Wertpapiere des Landes in Schrecken setzt, so daß diese Papiere entwertet in die Heimat zurückkehren und hier ein ängstliches Suchen nach Kapitalien zu ihrer Bezahlung hervorrufen. Zu gleicher Zeit sträubt sich der ausländische Kapitalist gegen Darlehen, und der einheimische bevorzugt eine Aufstapelung seines Geldes oder improduktive Anlagen. Die Nachfragen bleiben deshalb unbefriedigt oder werden nur befriedigt zu sehr belastenden Bedingungen. Und so reagiert das Aufgeld fortwährend auf sich selbst und auf den allgemeinen Kredit des Landes und erzeugt unaufhörlich die Ursachen der eigenen Verschärfung immer wieder. Schließlich ergibt sich daraus eine fortwährende Störung von Interessen, eine Unsicherheit, eine Ängstlichkeit, eine Panik, deren Schaden sich schwer in bestimmten Zahlen einschätzen läßt.

In Anbetracht dieses verheerenden Einflusses kann das Aufgeld keinen anderen Verteidiger finden außer dem Handelsmann, der Vorräte auf Kredit angehäuft hat, dem Bankier, der auf Mobiliarpapiere spekuliert hat, dem Industriellen, der die ausländische Konkurrenz scheut, und dem Schuldner, der auf eine weitere Entwertung des Geldes hofft. Aber was wollen diese privaten Interessen, die nur zum Schaden der Mehrheit triumphieren können, bedeuten? Das Interesse der allgemeinen Volkswirtschaft ist ein ganz anderes, und jeder unsaubere individuelle Vorteil ist unbeachtlich gegenüber Schäden, die der Nation erwachsen.



Zweites Buch.

Die Theorie der Handelspolitik.



Erstes Kapitel.

Die Wirtschaftspolitik und die Handelspolitik.

---

42. Die Wirtschaftspolitik. — Die höchste Aufgabe des Staates ist es, den volkswirtschaftlichen Organismus zu erhalten und seine Macht zu mehren, so daß eine stets zunehmende Fülle von Gütern zur Verfügung der Bürger steht und diese sich ihrer erfreuen können nach Maßgabe ihrer gesellschaftlichen Stellung und ihres Anteils an der Herstellung der Güter.

Dieser komplizierten Aufgabe widmet sich die staatliche Wirtschaftspolitik, die alles umfaßt, was auf die Erzeugung und auf die Verteilung des Reichtums Einfluß zu nehmen vermag. Die Wirtschaftspolitik müßte also zu gleicher Zeit größere Erzeugung und bessere Verteilung herbeizuführen suchen.

Bei gleichen Bedingungen ist dort, wo eine kluge Wirtschaftspolitik geübt wird, die Erzeugung von Gütern reichlicher, und die Ersparnisse sind intensiver. Aus den intensiveren Ersparnissen zieht die Gütererzeugung ihrerseits wiederum neuen Antrieb, denn es vermehren sich die verfügbaren Kapitalien, die in neuen Industrien oder in den einträglicheren bereits bestehenden Anlage finden. Die Wirtschaftspolitik hat manchmal nicht nötig, diese Bewegung anzuregen, sondern es genügt, daß sie sie unterstützt; denn die gewachsene Leistungskraft der Arbeit, die Ausdehnung der Arbeitsteilung, die Verwendung der Maschinen und die vollkommnere Ausnutzung der Naturkräfte zielen von selbst darauf, die Gütererzeugung natürlicher Weise intensiver zu machen.

Anderseits kann die Wirtschaftspolitik die Verteilung des Einkommens nicht aus dem Auge verlieren, denn die Ersparnis steht auch

in direktem Verhältnis zu der besseren Verteilung des Reichtums. Der Wohlstand eines Landes besteht nicht in den wenigen großen Vermögen, sondern in den sehr vielen kleinen, und die Ersparnis ist gerade im Falle der sehr vielen kleinen Vermögen größer. Aber die bessere Verteilung ist nicht bloß ersprießlich wegen der ihr anhaftenden größeren Energie der Kapitalisierung, sondern auch, weil sie die Gütererzeugung gemeinnütziger gestaltet; denn diese widmet sich dort, wo der Reichtum ausgebreitet und nicht konzentriert ist, vorzugsweise den Waren notwendigen und allgemeinen Verbrauchs und nicht denen des wollüstigen Verbrauchs und des Luxus.

Der Vermehrung der Gütererzeugung kommt nun von allen Zweigen der Wirtschaftspolitik am meisten die Handelspolitik zu statten. Wenn diese eine vernunftgemäße und weise Richtung hat, spornt sie die einträglicheren Gütererzeugungen an, sei es daß sie sie im ersten Stadium ihrer Entwicklung ermutigt, sei es daß sie die Ausfuhr der erzeugten Waren erleichtert. Von ihr werden die Kapitalien angeregt, die industriellen Anlagen zu erweitern und zu vervollkommnen und so der Gütererzeugung neuen Aufschwung zu geben.

Auch die Eisenbahnpolitik kann, wenn sie ein wohlerdachtes System von Tarifen anwendet, zu denselben Ergebnissen führen. Aber ihre Bedeutung ist doch, so groß sie auch unter dem nationalen Gesichtspunkte ist, sehr viel geringer in den Beziehungen mit den anderen Ländern. Die Organisation der Eisenbahnen hat gar keine Macht im Auslande, weil jede anspornende Maßnahme außerhalb des nationalen Bereichs unausführbar ist. Jede Vorzugsbehandlung ist ferner dort schwierig, wo sich der Eisenbahnbetrieb in Händen von Privatgesellschaften befindet und wo der Staat, selbst wenn er in letzter Instanz die Tarife bestimmt, aus gewichtigen finanziellen Gründen die gewünschten Tarifermäßigungen zu gewähren außerstande ist.

Auch die fiskalische Politik ist fähig, die Gütererzeugung zu fördern vermittels Ermutigungen in Form von Steuerbefreiungen. Es gibt viele Beispiele hierfür. Das System findet aber bisweilen unübersteigliche Hindernisse in ernsten Gründen des Staatshaushalts. In unseren Tagen sind die Bedürfnisse des Staates im Wachsen. Der Fiskus greift zu den spitzfindigsten Formen der Einschätzung des Steuerbaren, und seine Ansprüche werden immer schrankenloser. Diejenigen Staaten, die zu Steuerbefreiungen als Ermutigungsmitteln der Gütererzeugung griffen, taten es nicht ohne langes Besinnen und ohne schweres Opfer.

Hingegen werden die von der Handelspolitik gegebenen Antriebe als diejenigen, die sich bis zu einem gewissen Maße und einer gewissen

Dauer mit den Interessen des Fiskus vorzüglich vertragen, in reicherem Maße verwirklicht und vermögen in der Tat die Gütererzeugung wirksam zu fördern.

Nicht ebenso geht es mit der Verteilung. Im allgemeinen fördert die Handelspolitik, wenn sie schutzzöllnerisch geartet ist, die monopolistische Gütererzeugung, aus der sich eine erhebliche Konzentrierung des Reichtums ergibt. Ist das Zollsystem sehr auf Billigkeit bedacht, so vermag es freilich übermäßige Gewinne zu vermeiden, so daß das Kapital sich nicht zum Nachteil der Verbraucher und mithin der kleinen Vermögen anhäufen kann. Allerdings läßt sich im Prinzip nicht leugnen, daß das Schutzsystem zu einer nicht guten Verteilung führt. Indessen darf man nicht vergessen, daß auch das Freihandelssystem zu einer unvollkommenen Verteilung führen kann, wenn auch die Verteilung schlechter ist im Schutzzoll- als im Freihandelssystem. Zur besseren Verteilung des Reichtums können aber mehr als die Handelspolitik die anderen Faktoren der Wirtschaftspolitik hinwirken. Wenn namentlich die Steuerpolitik in höherem Maße die großen Vermögen trifft und die mittleren mit Billigkeit behandelt und die kleinen schont, so kann sie sehr wirksam eine gewisse Ausgleichung im Reichtum herbeiführen oder, noch besser, die kapitalistische Konzentrierung aufhalten. Nicht umsonst sah David Ricardo im Einschneiden der Steuern die Hauptaufgabe der Finanzwissenschaft. Eine weise Finanzpolitik kann man bis zu einem gewissen Punkte als eine Kraft ansehen, die die plutokratischen Tendenzen zu mäßigen vermag.

Die Arbeiterbewegung ist in noch höherem Grade als eine gute Steuerpolitik eine sehr wirksame Verbesserung der unvollkommenen Verteilung des Reichtums. Die Kämpfe zwischen Kapital und Arbeit spielen sich nicht mehr innerhalb des engen Kreises der individuellen Streitigkeiten ab; es gibt fast überall große Organisationen von Kapitalien gegenüber großen Organisationen von Arbeit. Die Trusts offenbaren sich als der Ausdruck eines neuen Bedürfnisses nach einer geordneteren Gütererzeugung. Während sie aber zur Plutokratie streben, bewirken die proletarischen Organisationen vermittels der furchtbaren Waffen, über die sie verfügen, daß eine wachsende Menge Unternehmergewinn sich in Löhne umwandle und zu einer minder unbilligen Verteilung führe.

Wie wenig sich auch die verwickelten Probleme der Wirtschaftspolitik durch axiomatische Leitsätze lösen lassen, so läßt sich doch sagen, daß die Gütererzeugung wirksam gefördert werden kann durch eine vernunftgemäße Handelspolitik und daß deren Mängeln im Felde der Verteilung begegnet werden kann, sei es durch eine einsichtige Steuer-

politik, sei es durch Begünstigung der großen Arbeitsorganisationen, die häufig gegen die Übermacht des Kapitalismus siegreich gewesen sind.

Es ist nicht wahr, daß die größten Wirtschaftslehrer dem Staate das Recht zur Einmischung in die wirtschaftlichen Angelegenheiten stets bestritten haben. Die klassischen Wirtschaftslehrer z. B. erhoben das laisser faire niemals zum wissenschaftlichen Grundsatz. Sie lehnten sich einmütig gegen die damals bestehenden Privilegien zugunsten einiger Klassen auf und verfochten das weiteste Eingreifen des Staates in den Verlauf der wirtschaftlichen Erscheinungen. Sie schätzten viel zu sehr die fortschreitende Erhebung der untersten Klassen und begeisterten sich viel zu sehr für die wirtschaftliche Gerechtigkeit, um den Ausschluß des Staates bei jeder Arbeitsfrage befürworten zu können. Die klassischen Wirtschaftslehrer beanspruchten allerdings die weitestgehende Handelsfreiheit im Inlande und im Auslande, aber sie verlangten nicht eine absolute Freiheit in der Verteilung; in dieser Beziehung waren sie die Vorläufer der Kathedersozialisten.

Adam Smith ist jedesmal, wenn ein Interessenkonflikt zwischen dem Schwachen und dem Starken vorliegt, für den ersteren, und in seinen Werken verleugnet sich diese warme Sympathie für die Unterdrückten nie. Solche Sympathie würde stets platonisch und wirkungslos bleiben, wenn der Staat sich jeder Einmischung in den Bereich der Wirtschaft enthalten müßte. Eben deshalb ist die Auffassung von Smith nicht bloß sentimentaler Natur. Er beklagt in der Tat nicht bloß, daß die Gesetzgebung den proletarischen Klassen jenen Zusammenschluß verbiete, der allein sie vom Kapitalismus zu befreien vermöchte, sondern befürwortet auch eine progressive fiskalische Besteuerung.

Diese Ziele — auch abgesehen von den vielen anderen, die der große Meister gehegt hat — hätten sich nur verwirklichen lassen durch eine aktive und in allen ihren Teilen wirksame Wirtschaftspolitik. Adam Smith lehnte sich gegen den Merkantilismus auf. Das schwächte aber die Auffassung, die er von den Pflichten des Staates hatte, nicht: die merkantile Politik wurde von ihm bekämpft als diejenige, die die reichen Klassen zum Nachteil der armen begünstigt. Wenn, nach seinen Ansichten, diese Politik zu entgegengesetzten Ergebnissen führen könnte, hätte er sie vielleicht verteidigt.

Ricardos Kriterien der vom Staate zu befolgenden Wirtschaftspolitik sind im Kern keine anderen. Er prüft des längeren die Einmischung des Staates in den Geldumlauf und in das Banksystem, bekennt sich aber hier zu ebenso neuen wie gewagten Grundsätzen. Er möchte den Banken jeden übermäßigen Gewinn genommen sehen, um ihn zugunsten des öffentlichen Vermögens abzuführen namentlich in Zeiten, die für die Banken glückbegünstigt und für die Steuerzahler verhängnisvoll sind. Ricardo befürwortet in der Bankpolitik, die ein nicht geringer Teil der Wirtschaftspolitik ist, sogar die Einführung einer Staatsbank.

Noch weiter aber geht J. Stuart Mill, dessen sehr gewagte Ideen über das Eigentum an der Erde und die bezüglichen Pflichten des Staates noch heute vielen Leuten eine schwere Herzbeklemmung bereiten.

Radikal wie J. Stuart Mill ist auch Cairnes, der ein gesetzgeberisches Eingreifen in das System des Grundeigentums fordert. Und wie Cairnes dachte auch J. B. Say, der zusammen mit einer agrarischen Gesetzgebung noch eine Forst- und eine Arbeitergesetzgebung haben wollte. Und dieser letzteren Auffassung schließen sich wiederum Malthus und Mac Culloch an.

Allerdings stehen Smith, Ricardo, Stuart Mill und den anderen Wirt-

schaftslehrern der klassischen Schule Bastiat, Carey, Cobden und Schulze-Delitzsch, die stets jede Einmischung des Staates in die wirtschaftlichen Vorgänge ablehnten, gegenüber. Aber an Autorität und innerem Wert sind jene diesen weit überlegen.

Die Auffassung, die die klassischen Wirtschaftslehrer von den wirtschaftspolitischen Pflichten des Staates hatten, war bestimmt von dem staatsbürgerlichen Grundsatz, daß der Staat die Privilegien der Bürger zu mäßigen und zu veredeln sowie ihre Übergriffe zu vereiteln habe.

43. Die Handelspolitik. — Die Handelspolitik ist derjenige Teil der Wirtschaftspolitik, der den internationalen Handelsverkehr betrifft und die Gütererzeugung eines Landes zu denjenigen Formen drängt, die dessen Wirtschaft am angemessensten scheinen. Solche Formen werden um so leichter und rascher erreicht werden, je ausgiebiger die natürlichen Anlagen des Landes sind und je mehr die erstrebten Ziele mit ihnen zusammenstimmen. Natürlich wird die Handelspolitik, zumindest zu gewissen Perioden, der fremdländischen Produktion und ihrer Konkurrenzkraft im Innern des Landes Rechnung tragen müssen.

Es sollte sich, wie man sieht, um eine ausschließlich wirtschaftliche Funktion handeln. Leider aber äußert sich die Handelspolitik nie in rein wirtschaftlichen Bahnen, sie ist vielmehr beeinflußt auch von fiskalischen Gründen, die bisweilen das Übergewicht über die Erwägungen anderer Natur erlangen. Bei der heutigen Technik des Zollwesens ist immerhin auch ein von gewichtigen Erfordernissen der Staatsfinanz bestimmtes Zollsystem vereinbar mit der Freihandelspolitik; Freihandel und Finanzzoll stehen nicht immer im Widerspruch. In England z. B. tragen die Zolleinkünfte sehr zum guten Stande der Finanzen bei, obwohl man dort systematisch eine fast absolute Handelsfreiheit eingeführt hat. Auch in den mehr schutzzöllnerischen Ländern kommen die größten Zolleinkünfte selten von den wirtschaftlichen Zöllen. Das kommt daher, daß heutzutage der Zoll, der auf einer Ware von allgemeinem Verbrauch lastet, die notwendig aus dem Ausland eingeführt werden muß, so viel abwirft wie viele wirtschaftliche Zölle zusammen genommen. Allerdings geschieht es auch, daß in finanziell sehr schwierigen Zeiten die gesamte Handelspolitik vom Fiskus beeinflußt wird und daß in solchem Falle jedes andere Ziel als das fiskalische aus dem Auge verloren wird.

Die Handelspolitik befördert den Reichtum vermöge der Entfaltung der wirtschaftlichen Kräfte, mit denen das Land ausgestattet ist. Aber sie sollte, wenn sie auch die heimische Warenerzeugung anzuspornen und den Warenverkauf im Auslande zu steigern sucht, die

Einfuhr der Waren aus dem Auslande nicht verhindern, deren Herstellung im Inlande einen übermäßigen Kraftaufwand erheischen würde. Jedwede Anspornung der heimischen Warenerzeugung sollte dem heimischen Verbrauch nicht zu teuer zu stehen kommen und auch nicht von Dauer sein.

Vermehrung der Warenerzeugung bedeutet größere Profite für das Kapital und sichereren Arbeitsmarkt, wenngleich nicht immer höhere Löhne für die Proletarier. Solche Vermehrung bringt eine intensivere Kapitalanhäufung mit sich, mit der man dann neue Unternehmungsformen versuchen kann. Der Endzweck wird immer sein müssen stete Ermäßigung der Produktionskosten und der Verkaufspreise sowie stete Verstärkung und Ausbreitung des Verbrauchs. Dieses Ziel wird man nie aus dem Auge verlieren dürfen, und nur sehr ernste Gründe können Nachsicht mit einer Handelspolitik rechtfertigen, die ihm nicht Rechnung trägt, wie sie sollte.

Die Handelspolitik wird sich gründen müssen auf die genaue Kenntnis der eigenen Volkswirtschaft und derjenigen der fremden Länder, mit denen man in Handelsbeziehungen zu treten sucht. Dann wird sie wissen, in welcher Weise sie mit möglichst großem Vorteil die Lücken der Warenerzeugung ausfüllen und zu welchen Mitteln sie greifen kann, um gefährliche Konkurrenzen auszuschließen.

Die Konkurrenz kann betreffen: 1. den Kampf, den die ausländischen Waren in unserem Lande und gegen unsere inländischen Waren kämpfen müssen; 2. den Kampf, der unter den ausländischen Waren gekämpft wird zur Versorgung unseres Verbrauchs; 3. den Kampf, den unsere Waren in Konkurrenz mit denen anderer Länder in neutralen Ländern aufnehmen.

Hieraus erwächst eine sehr schwierige Aufgabe für die Handelspolitik. Sie muß bis zu den Ursprüngen der Konkurrenz vordringen und erreichen, daß unsere Waren infolge des Zollregimes sich nie in minder günstigen Bedingungen befinden als die anderen. Sie wird beständig bemüht sein, unseren Waren ein Vorzugsregime zu sichern und sie niemals einem Differenzialregime auszusetzen. Und bei den Handelsverträgen wird sie auf jene wirtschaftliche Gleichwertigkeit der Zugeständnisse abzielen, die der Grundsatz eines jeden derartigen Vertrages bilden sollte.

Die Handelspolitik ist weit entfernt, immer bloß als einfaches Mittel der Sammlung und Verteidigung zu dienen; sie ist vielmehr auch eine sehr wirksame Waffe wirtschaftlicher Expansion. Sie entspricht sehr wohl den Anforderungen, die sich nach und nach im Verlaufe der Produktionsentwicklung einstellen. Alle Länder durchlaufen

drei Stadien in ihrem wirtschaftlichen Leben: 1. das der Sammlung, in der sie an nichts weiter als an die Aufschließung der natürlichen Hilfsquellen denken, über die sie verfügen; 2. das der Handelsexpansion, wenn die Ausnutzung der Hilfsquellen stattgefunden hat und die bereits erstarkte Produktion das Bedürfnis fühlt, sich jenseits der Grenzen, innerhalb deren sie so lange Zeit eingeschlossen war, hinauszuwagen; 3. das der kolonialen Eroberungen, die nichts weiter sind als eine Äußerung der Handelsexpansion unter anderer Form.

Diese Expansion findet eine mächtige Hilfe in der Handelspolitik, die dem eigenen zwar blühenden, aber dennoch stets schutzbedürftigen Handel konkrete und dauernde Vorteile sichert. Deutschland trat dank dem Reichskanzler Caprivi gegen 1890 in eine sehr rege, auf Handelsverträgen gegründete handelspolitische Periode ein, indem seine industrielle Produktion Absatz im Auslande zu suchen begann. Nicht anders betätigte sich England, als seine sehr stark gewordene Industrie neue Eroberungen anstrebte.

Die Handelspolitik ist, wie wir gesehen haben, ein Teil der Wirtschaftspolitik, die außerdem noch die Steuer-, Eisenbahn-, Geld-, Auswanderungs-, Arbeitspolitik usw. umfaßt. Es dürfte nicht ohne Nutzen sein, nachzuprüfen, welche Beziehungen zwischen der einen und der anderen dieser verschiedenen Formen der Staatsbetätigung bestehen und welche Stellung die Handelspolitik einnimmt gegenüber einer jeden von ihnen und dem ganzen wirtschaftlichen Leben.

44. **Die Handelspolitik und die Steuerpolitik: a) die Mißverteilung der Steuern innerhalb eines Landes und zwischen verschiedenen Ländern.** — Die Steuerpolitik beeinflußt, namentlich wenn ihr Druck schwer ist, alle Organe des wirtschaftlichen Lebens und hat auch eine erhebliche Bedeutung für den internationalen Handel. Dieser wenn auch indirekte Einfluß steht im Verhältnis zu dem Maß der Schwere der öffentlichen Steuern und zu ihrer Mißverteilung.

Die Steuerordnung ist wichtig nicht blos wegen der Zolleinrichtungen, die sie veranlaßt, sondern auch wegen der besonderen Stellung, welche die hergestellten Waren infolge des Steuerdruckes in dem internationalen Austauschverkehr erhalten.

Es gibt Länder, in denen der Fiskus ohne Unterscheidung und in nicht billigem Maße den Reichtum in allen seinen Äußerungen trifft: in seiner Produktion, seinem Umlauf und seinem Verbrauch. Das schüchtert die inländischen Kapitalien ein und ermutigt nicht die Einwanderung der ausländischen, so daß die Produktion keine oder

nur sehr langsame und träge Fortschritte macht. Unter den Nachstellungen des Fiskus schwächt sich der Verbrauch, die Arbeitskraft der Lohnangestellten erschlafft und schließlich verlangsamt die Produktion.

Der Steuerdruck hat überall rasch zugenommen. Das fortwährende Steigen der Steuern ist aber fast nie in entsprechendem Verhältnis zu der in einem jeden der Länder gewachsenen Kapitalbildung gewesen. Es besteht eine große geographische Mißverteilung im Reichtum, aber es gibt eine noch größere geographische Mißverteilung im Steuerdruck.

Leroy-Beaulieu unterscheidet in Europa: a) Länder mit leichten Steuern, wie Belgien, wo die Steuerzahler im Durchschnitt mit nur 5—6 % ihres Einkommens belastet sind; b) Länder mit gemäßigten Steuern, wie England, wo die öffentlichen Lasten zwischen 7 und 8 % schwanken; c) Länder mit schweren Steuern, wie Deutschland und Frankreich, wo die Steuern bis zu 11 % aufsteigen. Diesen drei Kategorien lassen sich die Länder mit sehr schweren Steuern anreihen, an deren Spitze Italien, Rußland und Österreich-Ungarn stehen.

Diese Ziffern haben nur annähernden Wert.

Dieselben Einkünfte werden nicht bloß in verschiedenfachem Maße, sondern auch in sehr verschiedenen Formen getroffen, zwischen denen eine Vergleichung bisweilen unmöglich ist. Wie große Verschiedenheit finden wir nicht z. B. in der fiskalischen Behandlung der beweglichen Werte![1] Und wie große Verschiedenheit in dem Satze einer jeden Steuerart, die auf diesen Werten lastet!

In Frankreich sind die „impôts des droits de patente" eine wahre Industriesteuer, die immer größere Bedeutung für den Staatshaushalt gewinnt. Aber trotz ihrer Schwere trifft sie die industriellen Einkünfte sehr viel weniger als die italienische Steuer auf den beweglichen Reichtum.

[1] In Deutschland werden die beweglichen Werte getroffen: 1. von der Stempelsteuer, 2. von der Erbschaftssteuer, 3. von der Einkommensteuer, 4. von den Gemeindesteuern, 5. von der Ergänzungssteuer.

In Frankreich hingegen: 1. von der Markensteuer, 2. von den Registergebühren und 3. von der Steuer auf Patente.

In England: 1. von der Stempelgebühr, 2. von der Gebühr auf Übertragungen von Wertpapieren unter Lebenden, 3. von Gebühren im Todesfalle und 4. von der Einkommensteuer.

Wie ist unter so vielen verschiedenen Systemen eine Vergleichung möglich?

Ein und dieselbe Steuer äußert sich aber überdies noch in sehr verschiedener Weise.

In Deutschland z. B. trifft die Stempelsteuer des Reichs die Aktien von deutschen Gesellschaften mit 2 %, die von ausländischen aber mit 2½ %, die der Bergwerksgesellschaften mit 1½ Mark für jedes Papier, die Rententitel und die deutschen Obligationen mit 6 %.

In Preußen werden die industriellen Einkünfte von der Gewerbesteuer getroffen, indessen ist der Steuersatz noch milder als in Frankreich und mithin überaus milde im Vergleich mit Italien. Italien hat keine eigentliche Steuer auf die industriellen Einkünfte, aber vornehmlich die Steuer auf den beweglichen Reichtum trifft diese im höchsten Maße. Diese Steuer bringt in Anbetracht des italienischen Volksvermögens ungeheuer viel ein. Wenige Steuern sind binnen dreißig Jahren so rasch gestiegen; sie ist jetzt zehnmal so hoch als im Jahre 1864 und doppelt als 1871. Jedoch entspricht dieses Wachstum bei weitem nicht einem gleichen Wachstum des Reichtums. Der Satz der italienischen Steuer auf den beweglichen Reichtum hat vielleicht nicht seinesgleichen in den steuerlichen Einrichtungen anderer Länder. Die berühmte englische „income tax" hat in normalen Zeiten sehr schwache Sätze, die gewöhnlich 4% nicht übersteigen.

Zum Überfluß treffen aber in Italien wie in manchen anderen Ländern noch eine ganze Reihe anderer Steuern in großem oder geringem Maße die industriellen Einkünfte. Da sind die Registrierungs-, die Stempel-, die Geschäfte-Steuer usw., welche direkt und indirekt die Lasten der Fabriken erschweren und mithin deren Produktionskosten vergrößern.

Sind die von der Steuer geschaffenen Bedingungen schon schwierig für die Industrien, die Beweglichkeit und sehr große Hilfsquellen haben und mithin in fortwährender Umwandlung sind, so erst recht für die Landwirtschaft, die sich nur sehr langsam und in sehr engen Grenzen umgestaltet. Für die Landwirtschaft ist die Mißverteilung der Steuern noch größer, und deren Folgen sind hier noch ernster. Der Einfluß der Steuern auf die Landwirtschaft ist aber auch noch aus einem anderen Grunde schädlicher. Die Landwirtschaft ist eine Industrie ganz besonderer Art: das Land ist beschränkt in Ausdehnung und in Fruchtbarkeit, und in der Landwirtschaft muß im Gegensatz zu dem, was anderswo geschieht, jede Geldauflage eine entsprechende Abnahme der Erträgnisse zur Folge haben. Da es nun Ländereien von sehr verschiedenen Bedingungen gibt, so muß auch, wie leicht einzusehen ist, der Einschnitt der auf dem Boden lastenden Steuern ein sehr verschiedener sein.

Betrachtet man allein die Staatssteuer auf ländliche Grundstücke in ihrem Verhältnis zu deren gesamtem Reinertrage, so findet man in Italien die mäßige Belastung von nur 7%. Indessen kommen hierzu noch weitere Steuern, die den Prozentsatz auf 16 erhöhen. Das ist aber eine rein abstrakte Berechnung, denn in Wirklichkeit haben infolge von Mißverhältnissen nicht wenige Ländereien eine Steuerbelastung von 30 und sogar von 40 Prozent. Doch auch das ist noch nicht alles. Das italienische Steuersystem, das in sehr übereilter Weise zustande gekommen ist und den Staat aus Notlagen befreien sollte, hat so schreiende Ungleichheiten, so unerwartete Rückwirkungen, eine so seltsame Verquickung vielgestaltiger Steuern und Gebühren, eine so unvernünftige, nicht immer wahrgenommene Lastenauflage auf ein und dieselben Einnahmeposten, daß die ganze Volkswirtschaft und die Landwirtschaft mehr als jeder andere Wirtschaftszweig in ihrem Betriebe dadurch gehemmt und bisweilen geradezu erstickt werden. Damit wird jene fortschreitende Wirtschaftsentwicklung verhindert, die sowohl

eine neue Grundlage für eine weitere Besteuerung werden könnte, wie sie die bestehende Steuerlast leichter erträglich machen würde.

Diese schmerzlichen Tatsachen rufen unersprießliche Formen der inländischen Konkurrenz hervor und ändern auch die Vergleichswerte der Kosten im internationalen Handel. Solche Veränderung der Kosten erscheint noch ernster, wenn man bedenkt, daß die Landwirtschaft außer von der Grundsteuer und den Zusatzsteuern zum guten Teil auch von der Gebäudesteuer und von der auf den beweglichen Reichtum (in Gestalt der Einkünfte der Kolonen und der Erträge sämtlicher agrarischer Industrien) getroffen wird. Eine Verschlimmerung des Übels ergibt sich noch daraus, daß die Ortssteuern ihrerseits außer einfachen örtlichen Zusatzsteuern noch besondere Betriebssteuern auf die landwirtschaftlichen Unternehmungen sowie sogenannte Familiensteuern und Nutzviehsteuern aufweisen.

Wie man sieht, lastet allein die Grundsteuer mit ihren unvermeidlichen Rückwirkungen auf den landwirtschaftlichen Einkünften in mindestens demselben Maße wie die Mobiliarsteuer auf den industriellen Einkünften. Wenn aber zu der Hauptsteuer die anderen Steuern und Gebühren aller Art hinzutreten, so wird jenes Maß bei weitem überschritten. Diese unterschiedliche Behandlung erweist sich als noch viel schädlicher, wenn man die ganz bedeutende Verminderung in Rechnung stellt, die seit 25 Jahren in allen landwirtschaftlichen Erträgnissen zu beobachten ist, eine Verminderung, infolge deren die Steuern, auch insofern sie unverändert geblieben sind, den größten Teil des Erträgnisses absorbiert haben.

Unter den gegenwärtigen wirtschaftlichen Bedingungen Italiens und einiger anderer Staaten des europäischen Festlandes kann der Druck der Grundsteuer auf den Käufer der Bodenerzeugnisse nicht abgewälzt werden. Die Rententheorie Ricardos, die zur Zeit ihrer Entstehung der Wirklichkeit gerecht wurde, hat heutzutage einen großen Teil ihrer Bedeutung verloren. Gegenwärtig, und zwar aus nicht vorübergehend erscheinenden Gründen, bewährt sich die Theorie Careys; und wenn man auch nicht gerade sagen kann, daß der Preis der Bodenfrüchte bestimmt wird von den niedrigsten Kosten, so wird man zumindest doch annehmen müssen, daß in den Einfuhrländern der Preis bestimmt werde von den Kosten der vermehrbaren Waren, die nötig sind zur Vervollständigung der Versorgung des Marktes. Der Preis des Korns z. B. wird nicht mehr von den Kosten der heimischen Landwirtschaft bestimmt, sondern von dem Preise, zu dem man auf unserem Markte das Korn Amerikas und Australiens verkaufen kann, wo man mit geringeren Kosten produziert und eine niedrigere Steuerlast zu tragen hat. Die Auflage und die Verteilung der öffentlichen Lasten offenbart sich in Bezug auf den Landwirtschaftsbetrieb als ein Hindernis jener Entwicklung, die die heutigen Bedingungen des Marktes aufnötigen und die aus den höchsten wirtschaftlichen Interessen zu fordern ist.

b) Die Handelspolitik und die Wirkungen der Mißverteilung der Steuern im Inneren eines Marktes. —

In den Ländern mit starkem Steuerdruck ist also sowohl die Industrie wie die Landwirtschaft schlechter gestellt als in den Ländern mit milden Steuern. Da aber die Gleichmachung der Steuern nicht möglich ist, so wird es Produktionen geben, die minder belastet sind als andere; und es wird sich auch eine besondere Tendenz der Kapitalien zeigen, sich den minder belasteten Produktionen zuzuwenden, die womöglich auch noch die beste natürliche Anlage zum Leben und Gedeihen besitzen. Das ist ein ernster Übelstand, dem die Handelspolitik eher als eine verständige Umgestaltung der Steuern abhelfen kann, indem sie den vom Fiskus stärker betroffenen Produktionen einen angemessenen Schutz gewährt[1].

Und in diesem Falle ist der Zollschutz auch von Nutzen, um Rückschritte in den Betriebssystemen der Landwirtschaft zu verhindern, um dem Staate Zeit zu geben, die Steuerreform auszuführen, und um dann zu erlauben, daß die ehemaligen Bewirtschaftungsweisen wieder aufgenommen werden können ohne das Hemmnis allzu belastender Steuern. Es würde sich also darum handeln, zeitweilig den status quo zu erhalten vermöge eines künstlichen Systems; diesem gegenüber könnte man indessen nicht den herkömmlichen Einwand erheben, denn künstlich ist ja auch der Tatbestand, der die wirtschaftliche Umgestaltung zum schlimmeren, die man mit Recht verhüten möchte, herbeiführen würde.

Heutzutage erkennen auch die angesehensten Freihändler an, daß die Handelspolitik unter dergleichen Verhältnissen als Korrektiv zu dienen habe. L o r i a glaubt, daß dann, wenn die Steuer nur die Grundrente trifft und damit in keiner Weise die landwirtschaftliche Unternehmung kompromittiert, kein Grund zu kompensatorischen Maßnahmen gegeben ist. Er fügt indes hinzu, daß dann, wenn die Grundsteuer die landwirtschaftlichen Erträgnisse in größerem Maße als die anderen Erträgnisse und als die landwirtschaftlichen Erträgnisse im Auslande trifft und damit notwendigerweise die Lebensfähigkeit der landwirtschaftlichen Unternehmung kompromittiert, die Hebung von deren Ergehen wünschenswert ist vermittels eines kompensatorischen Zolles.

Gerade dies ist die Lage der europäischen Landwirtschaft, namentlich der italienischen. Darum haben die verständigsten Freihändler anerkannt, daß man zur Abschaffung des Kornzolls nicht übergehen

[1] Die Umgestaltung der Steuern namentlich in den Ländern, deren Haushalt keine große Solidität besitzt, ist sehr schwierig, und zwar wegen der Angst, die man hegt, die Finanzlage zu verschlechtern. Einen Beweis dafür hat man in Italien, wo man seit zwanzig Jahren von Steuerreformen spricht, ohne irgend etwas zuwege zu bringen.

könne, bevor man eine bessere Ordnung der auf dem Boden lastenden Steuern durchgeführt habe.

Nach diesen flüchtigen Bemerkungen über die inländische und internationale Mißverteilung der Steuern und über die von ihr abzuleitenden allgemeinen Wirkungen, wollen wir sie betrachten im Hinblick auf den Auslandshandel.

c) Die Wirkungen der Mißverteilung auf den internationalen Handel. — Die Länder mit hohen Steuern produzieren unter sonst gleichen Bedingungen die Waren zu höheren Kosten als die Länder mit milden Steuern. Das erklärt sich daraus, daß die Steuern fast immer in die Kostenrechnung eindringen. Daher kommt es, daß auch die auf indirektem Wege herbeigeschafften Waren höhere Kosten haben, weil ja die durch die Steuern in ihren Kosten künstlich erhöhten inländischen Waren zum Ausgleich der fremden Waren gegeben werden. Genau das Gegenteil geschieht bei den Völkern, in denen die Anforderungen des Fiskus geringere sind.

Auf jeden Fall bleiben die Vorteile des Handels mit dem Auslande immer erhebliche, so lange trotz des Steuerdruckes der Unterschied unverändert bleibt zwischen den Vergleichswerten der Kosten der ausgetauschten Waren. Zwei Länder, A und B, erzeugen jedes Baumwolle und Wolle zu den folgenden Kosten: 10 und 25; 15 und 30. A wird sich daher der Erzeugung der Baumwolle widmen, die er mit der Wolle des B austauschen wird. Wenn nun in A infolge des verstärkten Steuerdruckes die Kosten um 3 erhöht werden und damit die Baumwolle auf 13 und die der Wolle auf 28 steigen, so bleibt der Unterschied in den Vergleichswerten der Kosten unverändert 15. Und das wird immer so sein, im einen oder im anderen Lande, so lange die Kosten in gleichförmiger Weise zunehmen oder abnehmen werden.

Aber die Vergleichswerte der Kosten sind nur die höchsten und niedrigsten Grenzen, innerhalb deren die internationalen Werte schwanken können, und uns ist es wichtig zu erkennen, welche Schwankungen in solchen Werten jedesmal eintreten, wenn ein allgemeiner Wechsel der Kosten als Folge einer Veränderung im Steuerdruck eintritt.

Wenn die Erhöhung der Steuern zu erheblich und der Verbrauch der betroffenen Waren nicht unerläßlich ist, so kann es geschehen, daß das vom Fiskus bedrücktere Land eben deshalb darauf verzichtet, sich diese bestimmten Waren direkt oder durch Austausch zu beschaffen; und da mithin jeder Antrieb zum Austausch wegfiele, so würde auch ein Teil des internationalen Handels eingehen unter unmittelbarem Nachteil für Produktion und Verbrauch.

Zum Glück ereignet sich dieser Fall in der Praxis schwerlich. Im allgemeinen hat die Erhöhung der Steuern, trotzdem sie bisweilen sehr schädlich ist, keine vernichtende Wirkung, so daß die Nachfrage nach der Ware immer bestehen bleibt. Nur wird in solchem Falle der Verbrauch eingeschränkt, und es wird aus dem bedrückteren Lande eine geringere Menge dieser Ware verlangt. Die wechselseitige Nachfrage und mit ihr der Tauschmaßstab wird damit verschoben, und es ist nicht gesagt, daß solche Verschiebung nicht auch dem bedrückteren Lande manchen Vorteil eintragen könne.

Wenn hingegen die Vermehrung in den Steuern nicht erheblich ist oder auch Waren betrifft, die wegen ihrer Unentbehrlichkeit eine Verminderung des Verbrauchs nicht zu befürchten haben, so schwanken die wechselseitigen Nachfragen und infolgedessen auch die internationalen Werte nicht.

Bisher haben wir eine ideale Bedingung vorausgesetzt, nämlich daß der Steuerdruck gleichermaßen alle Produktionen treffe. In der Praxis aber gibt es wohl kein Beispiel, daß Einkünfte in gleichem Maße bedrückt werden. Man trifft also eher das Richtige, wenn man voraussetzt, daß im Lande A infolge der finanziellen Bedürfnisse die Vermehrung der Steuern das eine Erzeugnis mehr belastet als das andere. Wenn die Steuern im Lande A die Baumwollproduktion mit 5 und die Wollproduktion mit 1 belasten, so vermindert sich der Unterschied in den Vergleichswerten der Kosten von 15 auf 11, und es erscheinen mithin die Vorteile, die das Land aus dem internationalen Austausch ziehen kann, vermindert. Es kann auch sein, daß die Steuer in höherem Maße auf die Wolle anstatt auf die Baumwolle fällt, dann vermehrt sich der Unterschied in den Vergleichswerten der Kosten und auch der Vorteil, den A aus dem Austausch ziehen kann. Das beweist, daß die Länder mit dem hohen Steuerdruck, die zugleich diejenigen sind, in denen die Verteilung der Steuern die schlechtere ist, mit der fortwährenden Wandlung der Steuerauflagen zum Zwecke eines größeren Finanzvorteiles nichts anderes tun, als fortwährend die Grundlagen verändern, auf denen sich der Austausch mit dem Auslande abwickelt.

Im allgemeinen vermehren sich die Vorteile, wenn die Steuern in größerem Maße auf die Waren von höherem Kostenpreis fallen; sie vermindern sich, wenn sie hingegen in größerem Maße auf die Waren von niederem Kostenpreis fallen. In Italien z. B., wo die Steuern mehr auf den ländlichen Erzeugnissen lasten, die man mit niederen Kosten herstellen könnte, als auf den Fabrikerzeugnissen, die mehr kosten, schwächt der Steuerdruck — infolge seiner ungleichen Verteilung — den Unterschied in den Vergleichswerten ihrer Kosten ab und schränkt die Vorteile des Auslandhandels ein. Ohne Zweifel hat dieser Umstand seinen Einfluß geübt in dem Sinne, daß er die Ausbreitung der italienischen Ausfuhr landwirtschaftlicher Erzeugnisse einschränkte.

d) *Die Wirkungen der ungleichen Verteilung auf den Wettbewerb auf den neutralen Märkten.* — Was wir bisher ausgeführt haben, gilt von Ländern, welche miteinander direkt durch Austauschbeziehungen verbunden sind. Nun kann es geschehen,

daß diese Länder mit verschiedenem Steuerdruck sich einen dritten Markt streitig machen. Wie werden sich die Dinge dann stellen? Zu wessen Gunsten wird der Konkurrenzkampf enden? Aller Voraussicht nach zugunsten des von Steuern minder bedrückten Landes, da dieses ja die Waren zu billigerem Preise bietet[1]. In der Tat aber verlaufen die Dinge in anderer Weise.

Man nehme zwei Märkte A und B an, die gegen einander abgeschlossen sind, und N als einen neutralen Markt, der der Konkurrenz jener beiden offen ist. A und B liefern die Ware a an N, und empfangen dafür zum Ausgleich die Ware b. Im ersten Lande betragen die Produktionskosten der Ware a α und der Ware b β, im zweiten betragen die Produktionskosten beziehentlich α' und β', auf dem Markte N hingegen α'' und β''.

Aus den früher dargelegten Gründen sind die Höchst- und Mindestgrenzen, innerhalb deren auf dem Markte B die Ware b schwanken kann, bestimmt von α' und β'; mithin wird es diesem Markte nur möglich sein, diese Ware nach N auszuführen, wenn der Unterschied in B größer ist als in A, d. h. wenn $\alpha' - \beta' > \alpha - \beta$.

Diese Bedingung ist auf zweierlei Art zu verwirklichen: 1. wenn in B die direkte Produktion der Ware b ebenso schwierig ist wie auf dem Markte A, aber die direkte Produktion der Ware a leichter ist als in A, d. h. wenn $\beta' = \beta$, aber $\alpha' < \alpha$; 2. wenn auf dem Markte B die direkte Produktion der Ware a ebenso leicht ist wie auf dem Markte A, aber die direkte Produktion der Ware b schwieriger ist, d. h. wenn $\alpha' = \alpha$, aber $\beta' > \beta$.

Die Schlußfolgerung ist die, daß die Möglichkeit, mit einem anderen Lande um die Versorgung eines neutralen Landes in erfolgreichen Wettbewerb zu treten, ebenso leicht gegeben werden kann von einer größeren Ergiebigkeit der Arbeit bei der Herstellung der Ware, die vergleichsweise weniger kostet, als von einer geringeren Ergiebigkeit der Arbeit in der Herstellung der Ware, die vergleichsweise mehr kostet; d. h. sie kann liegen an einer verhältnismäßigen Überlegenheit oder an einer verhältnismäßigen Unterlegenheit. Nun läßt der Steuerdruck die Vergleichswerte der Kosten unverändert und kann mithin für die Konkurrenz auf neutralen Märkten weder nützen noch schaden.

Indessen beruht diese Schlußfolgerung auf einer Annahme, die sich praktisch nie verwirklicht findet, nämlich der eines Steuersystems, das in gleichem Maße alle Waren trifft, die den Gegenstand internationalen Austausches bilden, eines Systems, das in den fiskalischen Be- und Entlastungen solche Waren streng mit gleichem Maßstabe behandelt. Nun weiß jeder, der das wirtschaftliche Leben kennt, daß diese Bedingung leider nie herzustellen ist. Das Steuersystem lastet auf einigen Produktionszweigen sehr viel schwerer als auf anderen, und diese Ungleichheiten sind um so zahlreicher und empfindlicher, je schwerer der Druck des Fiskus ist.

[1] Die Wirkungen dieser Veränderungen werden sich besser bewerten lassen in dem Teile des Buches, der von dem Einschnitt der Grenzzölle handelt. Wir setzen hier voraus, daß der Druck der Steuern einen größeren Kostenbetrag der Ware bewirkt, während sie ohne die Steuern zu niedrigerem Kostenbetrage hergestellt werden könnte.

Die Länder, in denen die Anforderungen des Fiskus größer sind unter dem Zwange vieler unumgänglicher Bedürfnisse, treffen den Reichtum fast immer in irrationaler Weise. Das Bedürfnis verleitet, über die Billigkeit hinwegzusehen. Solche Länder wagen nicht einmal, die Steuerordnungen zu reformieren, und zwar aus Furcht, auch nur zeitweilig die Einnahmen aus den Steuern sich verringern zu sehen, so daß die Ungleichheiten keinen vergänglichen, sondern dauernden Charakter haben.

Man nehme an, daß der Markt B den Markt A in der Lieferung der Ware a auf den Markt N zu überflügeln vermöge. Dieser siegreiche Wettbewerb wird natürlich möglich sein, so lange $\beta'-\alpha' > \beta-\alpha$. Wenn B, infolge seiner finanziellen Bedürfnisse, zu neuen Steuern übergeht, dann können gemäß unseren früheren Darlegungen drei Fälle eintreten: 1. daß der Unterschied in den Vergleichswerten der Kosten unverändert bleibt, weil die größere Steuerlast genau verteilt ist unter den mannigfaltigen Einnahmequellen; 2. daß der Unterschied größer wird, weil die größere Belastung auf b fällt und β' erhöht; 3. daß der Unterschied kleiner wird, weil die Belastung schwerer auf a fällt und α erhöht. Im zweiten Falle verstärkt B seine Vormacht in der Versorgung N's mit der Ware a immer mehr. Im dritten Falle kann es diese Vormacht jedoch auch einbüßen zugunsten von A, wenn in A sich nichts ereignet hat, das die Vergleichswerte der Kosten bei ihm verändert. Es kann auch geschehen, daß B N erobert zum Nachteil von A, weil die Wiederbelastung der Steuern hier die Kosten von b um so viel erhöht hat, daß das möglich wird, was früher nicht der Fall war, nämlich daß $\beta'-\alpha' > \beta-\alpha$.

Im allgemeinen können wir sagen, daß die Zunahme im Steuerdruck in irgend einem Ausfuhrlande dessen Konkurrenzfähigkeit auf den neutralen Märkten abschwächt, wenn die Steuern in größerem Maße auf derjenigen gehandelten Ware lasten, die niedrigere Kosten macht; daß sie hingegen die Konkurrenzfähigkeit verstärkt, wenn die größere Belastung auf diejenige gehandelte Ware fällt, die höhere Kosten macht. Die Ausfuhrländer landwirtschaftlicher Waren können, wenn sie den Boden stärker belasten, ihren Ausfuhrhandel vermindert sehen. Das gleiche geschieht den Ausfuhrländern von Fabrikerzeugnissen, wenn die Fabriken mehr belastet werden als der Boden.

Liegen die Dinge so, so macht in der Regel der Steuerdruck sehr wohl seinen Einfluß auf den auswärtigen Handel geltend und macht nicht bloß einige Handelszweige überhaupt unmöglich, sondern stört andere Handelszweige, die bereits bestehen, mit dem Schwanken der Austauschmaßstäbe stark in ihrer Entfaltung. Wenn in dem oben genannten Beispiel die Waren des Landes B vom Fiskus in sehr ungleicher Weise belastet werden, so daß der Unterschied in den Kosten von a und von b erheblich eingeengt oder aufgehoben wird, so finden wir, daß diesem Markte die Möglichkeit, mit dem Lande A in der Warenversorgung von N zu konkurrieren, auch völlig fehlen kann. Zwar findet der internationale Tauschverkehr seinen Daseinsgrund in dem Unterschied zwischen den Vergleichswerten der Kosten und nicht in dem zwischen den absoluten Kosten der Waren, aber der Steuerdruck übt doch seinen Einfluß auf den einen wie auf den anderen aus, indem er den Tauschgrund verschiebt und sogar auch völlig aufhebt.

In unserer Prüfung der wechselseitigen Beeinflussung von Steuer-

politik und Handelspolitik haben wir gesehen: 1. daß diese namentlich dann von Nutzen ist, wenn es sich darum handelt, eine augenblickliche Abhilfe gegen die Ungleichheiten jener zu schaffen; 2. daß der auswärtige Handel nicht in seinem Gang gestört werden kann, so lange die Steuern in gleichem Maße auf allen Einkünften lasten, wenngleich in diesem Falle die steuerlich mehr belasteten Länder sich die Waren auf indirektem Wege mit höheren Kosten beschaffen; 3. daß die Eroberung der neutralen Märkte auch den Ländern mit höherem Steuerdruck zufallen kann; und wenn der Steuerdruck Ungleichheiten mit sich bringt, a) solche Eroberung erleichtert ist, wenn die größere Belastung die Waren zu höheren Kosten trifft, b) solche Eroberung hingegen erschwert ist, wenn die größere Belastung die Waren zu niederen Kosten trifft.

45. Die Handelspolitik und die Eisenbahnpolitik. — Die Eisenbahnpolitik vermag der Produktion größere Energie zu verleihen und deren Nützlichkeit erheblich zu steigern. Die Eisenbahnpolitik bereitet anderseits das Land vor, energischer gegen das Ausland zu reagieren und den internationalen Tauschverkehr, der den besonderen Gegenstand der Handelspolitik bildet, zu vervielfältigen.

Aber die Beziehungen zwischen der Eisenbahn und der Handelspolitik sind noch viel engere. Es gibt Linien der Handelsstrategie ebenso wie es Linien der militärischen Strategie gibt. Die Eisenbahnen verbinden nicht bloß die einheimischen Märkte, sondern auch die internationalen Produktions- und Verbrauchsmärkte. Wenn die Eisenbahnen gute Tarife haben, schwächen sie die Wirkungen des Schutzzollsystems ab und drängen die heimischen Erzeugnisse ins Ausland.

Die Alpentunnel haben Italien den Ländern Mitteleuropas angenähert zum großen Vorteil für den wechselseitigen Tauschverkehr. Sie haben effektiv die hohen Zölle ermäßigt, die sich früher der Ausfuhr der italienischen Waren entgegen stellten, und diese haben, da sie nun an ihren Bestimmungsorten mit geringeren Frachtkosten anlangten, die Zollbelastung leichter vertragen können. Auch für den Fall, daß jetzt die ausländischen Zölle erhöht werden, wird die Erhöhung immer paralysiert werden können vermittels einer entsprechenden Verminderung der italienischen Frachttarife.

Dieses System befolgte auch Deutschland, um die Ausfuhr seiner Erzeugnisse in die Nachbarländer zu fördern, und hatte Erfolg.

Gewiß dürfen die Ermäßigungen der Frachttarife jene Grenze nicht überschreiten, jenseits deren sie nicht mehr die Frachtkosten decken oder dem Eisenbahnbetrieb keinen angemessenen Gewinn mehr bringen. Eine solche Ermäßigung wäre eine reine Ausfuhrprämie und bedeutete

nur einen Vorteil für die ausländischen Verbraucher. Wenn die Ermäßigung erheblich, aber nicht übermäßig ist und einen stärkeren Warenverkehr hervorbringt, so kann sie auch einen unverhofften finanziellen Überschuß zeitigen. Dort aber, wo der Staat der Eisenbahnunternehmer ist, sind die Frachten mit Verlust, selbst wenn sie die löbliche Absicht verfolgen, die Warenausfuhr zu erleichtern, zu bekämpfen, weil die Erleichterungen wenigen bevorzugten Exporteuren zugute kämen unter empfindlichem Nachteil für die Steuerzahler.

Bei der Festsetzung der Eingangszölle und dem Abschluß der Handelsverträge muß also die zollpolitische Erwägung Hand in Hand gehen mit dem Studium der Frachten aller Art. Aber auch abgesehen hiervon beeinflußt die Eisenbahnpolitik den internationalen Handel dadurch, daß sie bei rationaler Handhabung dahin strebt, die Produktionskosten und die Verkaufspreise der inländischen Waren zu ermäßigen. Solche Ermäßigung hat man, wenn die Roh- und Nährwaren in den Fabrik- und Verbrauchszentren mit geringeren Ausgaben belastet eintreffen. Die Abnahme der Produktionskosten kann von Bedeutung werden in dem Sinne einer Schwächung der Einfuhr aus dem Auslande oder einer Verstärkung der Ausfuhr.

Lehrreich ist das Beispiel der in Frankreich befolgten Eisenbahnpolitik. Als nach der Revolution im Februar 1848 viele Entwürfe einer Verstaatlichung der Eisenbahnen auftauchten, wurden sie nicht bloß mit finanziellen Gründen gerechtfertigt, sondern noch mehr mit politischen und wirtschaftlichen. Man gedachte damals, die Bestimmung der Frachtpreise nicht der Willkür der Eisenbahngesellschaften zu überantworten. Und dieselbe Auffassung tauchte später wieder auf. als Frankreich nach den verhängnisvollen Ereignissen von 1870/71 sich wiederaufzurichten schien im vollen Vertrauen auf seine Kräfte und auf die neue republikanische Staatsordnung. Damals überwog der Grundsatz einer sehr regen Eisenbahnpolitik; und das von De Freycinet entworfene und von Gambetta und Léon Say nachdrücklich unterstützte Programm sah eine erhebliche Tarifermäßigung vor, um die französische Produktion und Ausfuhr zu begünstigen. Unter dem Einfluß dieses Programms, das zum großen Teile verwirklicht wurde, verminderten sich die Transportkosten ungeheuer. Die Tarife sanken dermaßen, daß sie 1898 um die Hälfte weniger betrugen als 1841. Wenn Frankreich nicht eine Eisenbahnpolitik befolgt hätte, die die Ausfuhr ins Ausland zu begünstigen vermochte, so hätte es später einen größeren Schaden von seiner schutzzöllnerischen Handelspolitik und von der damit indirekt heraufbeschworenen Erhöhung der ausländischen Zolltarife zu erleiden gehabt. Die Erhöhung der fremden Zolltarife wurde zum Teil wettgemacht durch die Ermäßigung in den französischen Eisenbahntarifen.

Die Vereinigten Staaten von Amerika befolgten eine Eisenbahnpolitik mit sehr liberalen Zielen, und ihr Einfluß auf den internationalen Handel war entscheidend. Die Eisenbahngesellschaften der Union, die vollständig frei gelassen oder durch große Bodenschenkungen unterstützt wurden, haben das Land mit einem dichten Netz von Bahnlinien bedeckt, wie es in anderen Ländern nicht anzutreffen

ist. Der Wettbewerb der Gesellschaften bewirkte von Anfang an eine starke Tarifermäßigung, die nicht wenig zu bedeuten hatte für die Entstehung einer ausgiebigen Ausfuhr ins Ausland. Die Waren langten in den atlantischen Häfen mit niedriger Fracht belastet an und waren mithin in der Lage, die Zollschranken der Bestimmungsländer mit Leichtigkeit zu überwinden.

Diese Tatsache trug nicht wenig dazu bei, daß die amerikanische Handelspolitik auf die fremden Länder keine Rücksicht nahm. Die Waren der Union konnten kraft der geringeren Produktionskosten und der mäßigen Frachtpreise trotz des fremdländischen Schutzzolls auf den fernen Märkten unter besseren Bedingungen verkauft werden als die Waren anderer Herkunft. Als dann der Wettbewerb den Trusts den Platz abtrat, hörte doch darum der Einfluß der Eisenbahnpolitik auf den Handel mit dem Auslande nicht auf. Unter dem System des Monopols begannen die Eisenbahntarife willkürlich geregelt zu werden und planmäßig die Orte und die Erzeugnisse zu begünstigen, welchen Erleichterungen zu gewähren den Gesellschaften von Wichtigkeit war. Eisenbahnen, Industriemonopole und Handelsmonopole miteinander vereint, bilden eine gewaltige Koalition privater Interessen, die mit einzigartiger Kraft auf den Ausfuhrhandel zu wirken vermag, sobald sie es will, und die den Einfuhrhandel insoweit verhindern kann, als die ausländischen Waren in die Binnenstaaten des Bundes bestimmt sind. Es genügt eine Tarifermäßigung im ersten und eine Tariferhöhung im zweiten Falle, um den Zweck zu erreichen.

Unter dem Trust-System gab es einige Erhöhungen im Preise der Warenfrachten, aber der Ausfuhrhandel blieb in seinem Gange ungestört, weil trotz der Anstrengungen der Gesetzgeber und der Wachsamkeit der *Inter State Commerce Commission* die Gesellschaften nicht verfehlten, den großen Exporteuren, also denen, die den Überschuß der amerikanischen Produktion ins Ausland ergießen, sehr hohe Rabatte zu gewähren. Es scheint nun, daß die amerikanischen Staaten bald zu dem System der freien Eisenbahn-Konkurrenz zurückkehren müssen. Der letzte Urteilsspruch des höchsten Gerichtshofes, der den berühmten, von Morgan organisierten Eisenbahntrust als ungesetzlich erklärte, ist ein Anzeichen dafür. Es könnte jedoch nicht befremden, daß die gewaltige Organisation des amerikanischen Kapitalismus noch einmal siegte selbst gegen die Gerichtsbehörde der Republik.

Das preußische Eisenbahnsystem hatte einen nicht geringen Anteil an der Bestimmung der Handelspolitik Deutschlands. Hier gilt ein dem der Vereinigten Staaten entgegengesetztes System, denn die preußischen Eisenbahnen gehören fast alle dem Staate, der sie direkt betreibt. *Der Einfluß dieses Systems auf die Zollpolitik ist sehr wirksam, weil die Vorzugstarife, die es hier gibt, dienen:*

1. *Als Produktionsprämien, um gewisse Gegenden Deutschlands im Wettbewerb mit dem Auslande zu unterstützen.* So wird die Kohle Westfalens nach Hamburg und anderen Häfen befördert unter besonderen Erleichterungen, damit sie mit der englischen Kohle den Kampf aufnehmen könne.

2. *Als Ausfuhrprämien.* Im Jahre 1890 wurden ermäßigte Tarife für die nach Hamburg beförderten und nach dem Piräus, Saloniki, Konstantinopel, Smyrna und anderen Orten bestimmten Waren eingeführt. Der zwischen Deutschland und der Türkei im Jahre 1890 abgeschlossene Handelsvertrag war die natürliche Ergänzung der in das System der Eisenbahntransporte eingeführten Methoden. Andere Vorzugstarife wurden dem nach der Schweiz ausgeführten

deutschen Zucker gewährt, und zwar, damit er mit dem österreichisch-ungarischen in Wettbewerb treten könne. Erhebliche Erleichterungen wurden auch dem nach Rumänien bestimmten Eisenbahnmaterial zugestanden. Und das sind wahrlich nicht die einzigen Fälle, die die Unterstützung zu beweisen vermögen, welche die preußische Eisenbahnpolitik der Zollpolitik des Deutschen Reiches gewährt.

3. Als Mittel, um den Transitverkehr anzuziehen. So werden gewisse Ermäßigungen dem Hanf und dem Leinen zugestanden, die aus Rußland kommen und für dritte Staaten bestimmt sind. Große Anstrengungen wurden auch gemacht, um die nach Rußland bestimmte amerikanische Baumwolle heranzuziehen, Anstrengungen, die aber aufgegeben wurden, weil Rußland in dem Wunsche, seine Kulturen in Turkestan und im Kaukasus zu fördern, den Eingangszoll auf fremdländische Rohbaumwolle dermaßen erhöhte, daß der Eingang fast unmöglich wurde. Triest war der Hafen, der die größten Vorteile für die Beförderung einiger nach Sachsen bestimmter Rohwaren bot; dennoch wurden ansehnliche Ermäßigungen der Eisenbahntarife gemacht, um zu erzielen, daß diese Rohwaren in deutschen Häfen landeten. Gleiches tat man, um die deutschen Häfen Danzig und Königsberg gegen den russischen von Libau zu begünstigen.

4. Als direkte Hilfe für gewisse Industrien. Man gibt Tarifermäßigungen für die Beförderung von Eisen und Stahl, die die Schiffsindustrien brauchen, und man begünstigt auch die industrielle Entwicklung einiger Zentren, indem man die Tarife für Kohlenfrachten ermäßigt.

5. Als Mittel zur Milderung der Schäden schlechter Ernten. Im Jahre 1891 wurden z. B. infolge eines solchen Mißstandes die Tarife für Zerealien auf drei Jahre ermäßigt, und dasselbe tat man 1898—99 zugunsten einiger Erzeugnisse Ostpreußens.

Es kann also kein Zweifel bestehen, daß die Beziehungen zwischen der Eisenbahnpolitik und der Handelspolitik sehr enge sind. Die letztere kann ihre ganze Funktion überhaupt nur entfalten unter dem Beistande der anderen Faktoren der Wirtschaftspolitik.

46. Die Handelspolitik und die Geldpolitik. — Wir haben gesehen, inwieweit das Geld zu dem internationalen Handel beiträgt und wie es verwendet wird, um die Passiven zu decken, die bisweilen in der Zahlungsbilanz sich einstellen. Wir wollen nun sehen, wie die Handelspolitik der Geldpolitik zu Hilfe kommt.

Die Einfuhr und die Ausfuhr bilden den Faktor der Wirtschaftsbilanz, auf den man tätigeren Einfluß nehmen kann, zumal sich fast alle anderen Faktoren einem ständig wirksamen Einfluß seitens des Staates entziehen. Wenn nun ein Land mit entwertetem Umlauf, sei es nun Silber oder Papier, einen vollwertigen Geldtypus einführen will, nämlich Gold, so muß dieses Land die Zahlungsbilanz zu seinen Gunsten einzurichten wissen. Nur so läßt sich eine erhebliche Einfuhr fremdländischen Goldes herbeiführen, die nicht bloß vorübergehend ist, sondern endgültig bleibt, wenn man entsprechend den minderwertigen Geldumlauf verringert. Es würde solchermaßen

jene Schwankung in den Preisen ausbleiben, die die Einfuhr fremden Goldes zu einer nur flüchtigen macht. Eine Handelspolitik also, die in jeder Weise die Ausfuhr anzutreiben und damit die Guthaben beim Auslande zu steigern sucht, wird auch unter diesem Gesichtspunkte zu höchstem Nutzen gereichen. Das System wird von unfehlbarer Wirkung sein, wenn der Staat sich gleichzeitig enthält, weitere Schulden im Auslande zu machen oder sonst die wohltätigen Wirkungen einer aktiven Handelsbilanz zu neutralisieren.

Alle klugen Regierungen nahmen, wenn sie ihren eigenen Geldumlauf zu sanieren trachteten, ihre Zuflucht zu einer Handelspolitik, die in wirksamer Weise den Ausfuhrhandel förderte. So hob zuletzt Japan in dem Zeitraum der Vorbereitung seiner letzten Geldreform mit allen Mitteln die japanische Ausfuhr nach den Ländern mit Goldwährung, um im Auslande Guthaben in Gold zu erzielen und die zu der erwünschten Reform erforderliche Metallreserve zusammenbringen zu können. Man wandte da im besten Sinne die merkantilistische Theorie an, die indessen, so sehr nützlich sie in solchen Fällen ist, allein nicht ausreicht, um dem Staatsschatz die Goldreserven zuzuführen, auf denen die Reform gegründet werden muß.

Enger sind die Beziehungen zwischen der Geld- und der Handelspolitik dort, wo das Banksystem des Landes an die finanziellen Hilfsquellen gebunden ist, die in den Einfuhrzöllen gegeben sind. Sehr lehrreich ist in dieser Hinsicht das Beispiel, das uns die Vereinigten Staaten von Nordamerika bieten zur Zeit der berühmten Krise von 1893.

Die nordamerikanische Schatzverwaltung hat eine doppelte Aufgabe: Finanz- und Bankwesen. Die erste besteht in der Geldeinhebung und in Zahlungen für Rechnung der Bundesregierung; die zweite in der Regelung einer großen Menge von Obligationen, die als Geld umlaufen und für die die Schatzverwaltung eine Goldreserve hat. Diese doppelte Aufgabe hat jedoch einen Vereinigungspunkt, denn das Gold dient zur Bezahlung der Staatsschulden und zur Begleichung der ausgestellten Obligationen bei Sicht. Bei dieser Organisation müßte es Pflicht der Regierung sein, ein beständiges Verhältnis zwischen den Eingängen und den Ausgangen des Staatsschatzes zu erhalten, und zwar damit die Goldreserve nicht zu dünn werde und das Vertrauen zu den Obligationen der Schatzverwaltung sich nicht abschwäche. Da nun die nordamerikanischen Finanzen fast ganz auf dem Erlös der Bundeszölle beruhen, so hätte sich die Handelspolitik die Geldwirkungen, die eine finanziell mehr oder minder einträgliche Richtung mit sich bringt, immer gegenwärtig halten müssen. Nun aber war der Mc. Kinley-Tarif in dieser Hinsicht geradezu unbesonnen. Er machte es sich sozusagen zum Zweck, den Überschuß der Einnahmen zu verringern vermittels Ermäßigung der fiskalischen Zölle. Das gelang ihm in der Tat; gleichzeitig aber verdünnte sich die Reserve des Bundesschatzes, als sie von den Ereignissen, die damals reiften, auf eine harte Probe gestellt wurde.

Im Jahre 1892–93 waren die Ernten dürftig und führten einen Niedergang in der Ausfuhr herbei, während die Einfuhr nicht in gleichem Maße abnahm. Daher kam ein Überschuß von fast 19 Millionen Dollar zugunsten der Einfuhr, während im Jahre zuvor genau das Gegenteil der Fall gewesen war. Das trug nicht wenig bei zur Passivität in der Wirtschaftspolitik, die vor allem

von dem Sherman=Act hervorgerufen war. Dieser Akt drohte die Aufhebung der Zahlungen in Gold und hatte die europäischen Inhaber amerikanischer Titel veranlaßt, sie auf den New=Yorker Markt zurückzuschieben. Daher ein doppelter Grund des Goldabganges nach dem Auslande, wie ja doppelt der sichtbare Grund der wirtschaftlichen Mißbilanz war: die Rücksendung der Titel und der Überschuß der Einfuhr über die Ausfuhr. Die Suche nach Gold, um die im Auslande aufgelaufenen Schulden zu begleichen, wurde angestrengter wie je. Anfang 1893 war die Goldreserve des Bundesschatzes 120 Millionen Dollar, Anfang Juni war sie nur noch 90. Die Reserve der Schatzverwaltung, die schon infolge der ausgebliebenen Zolleinkünfte in die Klemme gekommen war, fand sich in sehr schlimmer Lage. Viele Banken machten bankerott, da der Wechsel der Scheine auf Sicht unmöglich war, und auch viele Unternehmergesellschaften gingen ein. Kurz, es entstand eine nicht leichte Krisis, die nur dank der wirtschaftlichen Kraft des Staatenbundes rasch zu überwinden war.

Was in den Vereinigten Staaten vorging, beweist abermals, daß Geldpolitik und Handelspolitik einander wechselseitig beeinflussen, bald sich nützen, bald sich schädigen.

Der Tarif vom 1. Oktober 1890 steigerte die Gefahren der mangelhaften Organisation der Bundesschatzverwaltung, die dann das Gold nicht zahlen konnte, das von ihr gefordert wurde. Der Sherman=Act trug seinerseits dazu bei, die Passivität in der Handelsbilanz zu vermehren und jenen Abfluß von Gold nach dem Auslande, der so viel Übel entstehen ließ, zu verstärken.

Die Handelspolitik muß daher die Geldlage im Inlande gegenüber der eines jeden Landes, mit dem Handelsbeziehungen unterhalten werden, streng in Rechnung stellen. Sie wird, wenn sie weiß, daß im Lande der hohe Wechselkurs die Ausfuhr ins Ausland steigert, sich auch mit nicht allzu starken Ermäßigungen der Zollsätze beim Abschluß von Handelsverträgen begnügen können. Und in Wahrheit begleicht das bescheidene Maß solcher Ermäßigungen die aus dem Wechsel sich ergebende Prämie. Wenn sie hingegen weiß, daß andere mit uns konkurrierende Länder sich durch einen hohen Wechselkurs auszeichnen, während wir keinen haben, dann wird sie abschätzen können, welches Unheil unserer Ausfuhr aus dieser Lage der Dinge erwachsen kann und wie das abzuwehren ist. Sie wird von einem dritten Lande, in dem die Konkurrenz sich reger äußert, Vorzugs=Zollerleichterungen verlangen können, wenn das möglich sein wird. Sie wird im entgegengesetzten Falle eine heilsame Ableitung des Ausfuhrhandels herbeiführen und ihn dorthin lenken müssen, wo der Kampf geringer ist. Sie könnte auch zu ihrer Unterstützung die Eisenbahnpolitik heranziehen, denn es könnten vermittels Ermäßigung der Frachttarife die Wirkungen des Wechsels, die dem konkurrierenden Lande zum Vorteil gereichen, neutralisiert werden.

Die Handelspolitik wird sich von der Geldpolitik Rat holen, um die Dauer der Schwankungen im Geldwerte zu erfahren. Um zu

wissen, bis zu welchem Punkte sie auf den größeren Schutz vertrauen kann, den die nationale Arbeit aus den Schwankungen des Aufgeldes und des Wechsels zieht; bis wann die Unsicherheit dauern kann, die aus den Mängeln des Umlaufs erwachsen; und welches Höchstmaß die Schäden aus dieser Lage der Dinge erlangen können.

Auch kann die Handelspolitik die Krisen nicht vernachlässigen, die von einer plötzlichen Zusammenziehung in der Metalldecke abhängen, wie sie z. B. in Deutschland zur Zeit der Währungsreform und in der Lateinischen Union bei der Einstellung der Prägung von Silbermünzen vorgekommen sind. In solchen Fällen wächst die Ausfuhr der Länder, die die Geldzusammenziehung erleiden. Aber dieses Wachstum ist künstlich, und aus ihm kann man auf die weitere kommerzielle Ausdehnung des Landes keinen Schluß ziehen, ebenso wie man aus ihm keine absoluten Folgerungen ziehen kann in bezug auf die Ergebnisse der Handelsverträge und Handelsabkommen.

Es hat auch seine Wichtigkeit, die Vorgänge im Geldwesen zu verfolgen, insofern sie eine Verschiebung in der Verteilung des Reichtums herbeiführen, da diese Verteilung auch in den Bereich der Handelspolitik fällt. Wenn eine Krisis solcher Art eintritt, werden die Unternehmer, die unter Verhältnissen mit gehobeneren Preisen gekauft haben, zu niedrigeren Preisen verkaufen und dadurch außer Stande sein, das angelegte Kapital zu realisieren. Dieser Verlust verwandelt sich in Gewinn für die Gläubiger, für die Inhaber zinstragender Papiere und für jene Produzenten, deren Waren nicht in demselben Maße und zur gleichen Zeit mit den anderen einen Preissturz gehabt haben. Es findet somit eine Verschiebung in der Verteilung des Reichtums statt[1]. Auch eine Verstärkung der Metalldecke bringt eine erhebliche Schwankung in der Verteilung des Reichtums mit sich. Es muß also nicht nur die Ausdehnung, sondern auch die Einschränkung im Umlaufsmittel Gegenstand sorgfältiger Prüfung von seiten der Handelspolitik sein.

Die Handelspolitik muß also zusehen, ob und inwieweit die wirtschaftlichen Erscheinungen dauernder oder vorübergehender Natur sind und ob und inwieweit man auf sie zählen kann. So muß sie gegenüber

[1] Es bedarf kaum der Erwähnung, daß die Erscheinungen, von denen wir hier reden, die Krisen betreffen, die aus plötzlichen Zusammenziehungen des Umlaufsmittels entspringen. Die Krisen, die aus einer langsam fortschreitenden Zusammenziehung der Gelddecke erwachsen und regelrecht, gleichzeitig und gleichmäßig alle Waren treffen, verändern den Tauschmaßstab nicht und lassen die Beziehungen zwischen Produzenten und Produzenten unverändert, wie sie auch keine Störung in der Verteilung des Reichtums herbeiführen.

einer Erhöhung in den Preisen sich erklären, ob sie von der stärkeren Nachfrage der Verbraucher oder von der Zunahme der Herstellungskosten oder von der Vermehrung des Geldumlaufs abhängt. Und von dieser Untersuchung wird sie eine Anregung erhalten, sei es mit ihren Machtmitteln zugunsten der inländischen Arbeit einzugreifen, sei es die Vorgänge nur zu verfolgen, ohne auf sie in irgend einer Weise Einfluß zu nehmen.

Die Zollpolitik muß als Grundlage ihrer Entschließungen auch die trügerischen Formen wirtschaftlichen Wohlstandes, die sich bisweilen zeigen, in Rechnung stellen. Wenn man z. B. eine fortschreitende Entwertung des Geldes hat, so fließen die verfügbaren Kapitalien bisweilen den Industrien zu, deren Erzeugnisse merklicher und früher als die anderen den Einfluß der Zunahme der Geldmenge gespürt haben. Die Produktion nimmt naturgemäß zu im Verhältnis der Preiserhöhung und überschreitet sogar bisweilen dieses Verhältnis. Nun gründet sich dieses Wachstum der Produktion auf eine falsche Einschätzung der wirklichen Sachlage und hat zur Folge, daß der Verbrauch die größere Produktion nicht aufzehrt, daß das angelegte Kapital nicht wiederergänzt wird, daß die Preise fallen und daß auf den scheinbaren Wohlstand sehr bald die Krisis folgt. Die Unternehmer beachten nicht, daß die teilweise Hebung der Preise bisweilen eine nur vorübergehende Erscheinung der Welddynamik ist und daß, wenn erst einmal der vermehrte Umlauf in alle Winkel des wirtschaftlichen Lebens eingedrungen ist, jene Preise um so viel stürzen müssen, als verhältnismäßig die Preise der Waren steigen müssen, die früher den Einfluß des neuen Geldes nicht verspürt hatten. Das Land, das in seiner Handelspolitik dergleichen Geschehnisse nicht in Rechnung stellt, ist übel daran.

Diese Umstände beweisen, daß ebenso wie die Eisenbahn- und die Steuerpolitik auch die Geldpolitik in ihren Beziehungen zur Handelspolitik von der größten Wichtigkeit ist.

Eine Prüfung der Beziehungen, die bestehen zwischen der Handelspolitik und der Art, in der der Staat auf allen Gebieten der öffentlichen Wirtschaft sich betätigt, würde uns viel zu weit führen. Es mögen nur noch ein paar Worte über die Politik der Lohnarbeit hier Platz finden.

Die Politik der Lohnarbeit, in der die Auswanderungspolitik mit einbegriffen ist, hat ihren Einfluß auf die Handelspolitik. Reichlich und sicher ist die Ausfuhr aus den Auswanderungsländern nach

den Einwanderungsländern; so zum Beispiel aus Italien nach Argentinien. Der Verkauf einiger italienischer Waren nach Argentinien, wo sie die englische Konkurrenz früher nicht haben überwinden können, erklärt sich aus der großen Zahl von Italienern, die jetzt dort wohnen. Der Auswanderer ist ein treuer Verbraucher der Erzeugnisse seiner Heimat, von denen er sich nur abwendet, wenn er außerstande ist sie zu erwerben. Aber jene Erzeugnisse folgen ihm eben überall hin, weil der Handel ja gerade die Aufgabe hat, Verbraucher und Waren miteinander immer in Verbindung zu halten. Ist dieser Handelszweig erst eingerichtet, so muß die Handelspolitik bemüht sein, ihn zu pflegen, zu stärken, zu erweitern, kurz jene Handelsbeziehungen, die sich an die Beziehungen unter den Personen knüpfen, immer lebendig zu erhalten.

Die Auswanderer üben anderseits auf die internationale Gleichung der Schulden Einfluß aus. Die Gelder, die sie in die Heimat schicken, tragen, wie wir gesehen haben, dazu bei, die Wirtschaftsbilanz zu verbessern, indem sie im Verein mit anderen Faktoren die Schwankungen des Wechsels und die Zahlungsfähigkeit der einzelnen Länder bestimmen.

Die Bande zwischen der Handelspolitik und der Arbeitspolitik liegen aber auch zutage in den Ländern, die keine erhebliche Auswanderung haben, und zwar im Hinblick auf die Lasten, welche den Unternehmern aus der Arbeitsgesetzgebung erwachsen. Die Gesetze über Unfall, Krankheit, Alter der Arbeiter, über Frauen- und Kinderarbeit, über Fabrikeinrichtungen usw. gewährleisten einerseits — und es ist gewiß gut, daß sie es tun — das menschliche Leben und bewahren die Gesellschaft vor einigen Übeln, lasten aber anderseits auf den Produktionskosten und steigern diese. Und das will in den internationalen Verhältnissen nicht wenig besagen.

Die Handelspolitik darf also in ihrer Entfaltung jene wirtschaftlichen Faktoren nicht aus dem Auge verlieren, auf die der Staat direkt einwirkt und die seinen Handel behindern oder erleichtern können. Sie wird nie für sich allein vorgehen können, und sie wird nie Gutes zuwege bringen, so lange sie sich nicht harmonisch mit den besten Kräften des Marktes und mit dem Vorgehen des Staates auf anderen Gebieten des Wirtschaftslebens abwickelt.

Zweites Kapitel.

Die beiden Systeme der Handelspolitik.

47. Der Freihandel: wirtschaftliche, rechtliche und politisch-sittliche Gründe, mit denen er verteidigt wird. — 48. Das Schutzsystem, seine verschiedenen Arten. — 49. Wie das Schutzsystem verteidigt wird.

---

47. Der Freihandel: wirtschaftliche, rechtliche und politisch-sittliche Gründe, mit denen er verteidigt wird. — Von den beiden Formen der Handelspolitik hat die des Freihandels immer die größere Anziehung auf die Gelehrten geübt, obwohl die Wirtschaftsgeschichte aller Länder sich vollzogen hat unter zahllosen Verletzungen des Freihandelsprinzips. Auch heutzutage, wo alle anderen Freiheiten in Ehren stehen, wird die Handelsfreiheit fast überall verletzt. Während sich auf dem politischen und dem wirtschaftlichen Felde alles umgestaltet hat, hat nur das Schutzzollsystem eine ausgedehnte Herrschaft aufrecht erhalten.

Manche glauben, daß die Handelsfreiheit ein Naturrecht darstelle, das der Staat nicht antasten sollte. Smith nähert sich diesem Standpunkte, wenn er sagt, daß die Hemmungen des Handels eine Verletzung der natürlichen Freiheit darstellen und mithin ungerecht sind, ja ebenso unpolitisch wie ungerecht. Gewiß müßte die wirtschaftliche Freiheit, um vollständig und in allen ihren Äußerungen harmonisch zu sein, auch die Handelsfreiheit umfassen. Warum sollen sich die Transaktionen nicht frei vollziehen können, wenn die Produktion frei ist, wenn es jedem freisteht, seine Kapitalien und seine Arbeit so anzuwenden, wie er es für sich am wirksamsten und besten hält?[1]

[1] In Wirklichkeit kann man auch die wirtschaftliche Freiheit nicht als vollständig frei ansprechen. Der Fiskus verletzt sie sehr viele Male, wenn er in die Produktion eingreift und einen Teil von ihr zum Vorteil der Finanz entzieht. Das fiskalische Eingreifen beschränkt die wirtschaftliche Freiheit, sei es mit der Monopolisierung, zu der es öfter schreitet, sei es mit Produktionssteuern, die von einigen Industrien die Kapitalien, welche derartigen Beschränkungen sich nicht aussetzen wollen, fernhalten. Allerdings bedeuten diese Beschränkungen wenig im Vergleich mit denen, die das Schutzzollsystem auferlegt.

Die Beweisgründe für die Handelsfreiheit finden sich in allen volkswirtschaftlichen Handbüchern, und wir wollen sie darum nur kurz zusammenfassen. Ja, viele von diesen Beweisgründen und sogar die logisch strengsten sind von uns bereits in der Theorie des internationalen Handels dargelegt worden, denn die Theorie des Freihandels erwächst als spontane und klare Folgerung aus den Lehren Ricardos und Stuart-Mills über den internationalen Handel.

Die Gründe, welche die Freihandelstheorie am kräftigsten stützen, sind wirtschaftlicher, rechtlicher, politischer und sittlicher Natur:

a) Der Freihandel erleichtert die internationale Arbeitsteilung und verbreitet und verstärkt ihre Wirkungen. Die Vorteile, nur in sehr viel größerem Maßstabe, sind die gleichen, die Smith in dem engen Kreise einer Stecknadelfabrik bemerkte. Bei dieser Spezialisierung werden die Kosten aus natürlichen und hinzutretenden Gründen immer geringer. Die natürlichen Gründe ergeben sich aus der besseren Ausnutzung der physischen Hilfsquellen der Welt in jedem Arbeitszweige. Die anderen Gründe sind aus der Tatsache abzuleiten, daß die Waren im allgemeinen um so weniger kosten, in je breiterer Ausdehnung sie hergestellt werden, und die Dienstleistungen um so wirtschaftlicher sind, je häufiger sie wiederholt werden.

Dieses Prinzip kommt in vielleicht verschiedenem Maße, aber mit sehr großer Beständigkeit sowohl den Industrien wie der Landwirtschaft zugute. Patten freilich fürchtet, daß ein Boden, wenn er infolge der allgemein durchgeführten Arbeitsteilung lange Zeit fortgesetzt ein und dieselbe Ware erzeugte, sich mit größerer Raschheit erschöpfen würde. Aber die Arbeitsteilung schließt ja den landwirtschaftlichen Bestellungswechsel nicht aus, und ihre Vorteile werden durch diesen nicht abgeschwächt. Sie schließt auch die intensive Kultur nicht aus, die dem Boden die verlorene Fruchtbarkeit wiedergibt. In der Ausführung dieser Abhilfen ist eine Vormundschaft durchaus nicht notwendig, und sie vermöchte auch nicht, den Wirkungsbeginn des Gesetzes der abnehmenden Erträge viel aufzuhalten.

Die Arbeitsteilung als Ergebnis des Freihandels hat höheren Wert für die kleineren Märkte, die fast einförmige Produktionsstrebungen haben, und geringeren für die großen Märkte, die mit sehr mannigfaltigen Anlagen ausgestattet sind und in denen die Arbeitsteilung sich trotz des Schutzzollsystems durchsetzen und behaupten würde.

b) Der Freihandel drängt die Kapitalien zu einträglicheren Anlagen und vermehrt die Kapitalisierung.

Die Kapitalanlage ist einträglicher, wenn sie sich die natürlichen heimischen Hilfskräfte eines Landes zunutze macht. Da das natürliche Element keinen Aufwand an Anstrengung heischt und später ergiebiger wird, so ist der durchschnittliche Nutzen stets ausreichend hoch und läßt mehr Möglichkeit zur Ersparnis, zur Kapitalisierung. Da ferner der Preis der Waren nicht durch den Zoll erhöht ist, so erfahren die Einkünfte der Verbraucher keine Verminderung, so daß auch für sie eine größere Kapitalisierung möglich wird. Die Vermehrung des Kapitals verbreitet und erleichtert seinen Gebrauch auch durch die, welche kein eigenes haben, vervielfältigt und spezialisiert die Anlagen, verbreitet den Reichtum.

c) Die Freiheit sichert dem Austausch den größten Vorteil, d. h. sie löst sich in die erheblichste Arbeitsersparnis auf, die aus jedem internationalen Handelsgeschäft entstehen kann.

Welches auch immer der Grund des Austausches zweier Waren sei: es ist doch immer ein gewisser wechselseitiger Vorteil für die kontrahierenden Länder dabei. Nun schränken die Zölle ebenso wie die Beförderungskosten diesen Vorteil ein, zwar bisweilen in ungleichem Maße für die handelnden Länder, fast immer aber unter Beeinträchtigung beider. Nun stellt die freie Einfuhr, in umgekehrter Wirksamkeit, die Dinge wieder so her, wie sie die Natur eingerichtet hatte, sie gibt nämlich dem Austausch den größten Vorteil, dessen er fähig ist. Doch von all dem ist schon bei der Theorie des internationalen Handels gesprochen worden.

d) Der Freihandel regt den technischen Fortschritt an und macht die Produktion wirtschaftlicher: Die internationale Konkurrenz hat mehr antreibende Kraft als die innerhalb der Grenzen eines Staates; dies namentlich jetzt, wo die Produktion allenthalben monopolistische Formen anzunehmen neigt. Gegenüber einer unendlichen Mannigfaltigkeit von Trusts und Kartellen, die sich innerhalb der einzelnen Länder betätigen, haben wir nur wenige, die auf dem internationalen Felde wirken. Es kann also einigen Wirtschaftstheoretikern erwiesen scheinen, daß der Schutzzoll, eben weil er die Syndikate keimen läßt, die inländische Konkurrenz unterdrückt und dabei die Produktion einschläfert.

Der Freihandel schaltet die drawbacks aus und macht die Produktion wirtschaftlicher, die sonst höhere Kosten machen würde vermöge des auf den Rohstoffen lastenden Zolles. Nun gestehen auch die Schutzzöllner den freien Eingang für industrielle Rohwaren zu. Alle Erzeugnisse, so sagen aber die Freihändler, müssen zollfrei sein, denn das, was für den einen Produktionszweig Fertigerzeugnis ist,

ist Rohstoff für einen anderen. Nun sind heutzutage die Tendenzen des industriellen Verfahrens derartige, daß schwerlich das Fertigerzeugnis einer Fabrik Rohstoff für eine andere ist. Die Rohbaumwolle z. B. wird in derselben Fabrik gesponnen und gewebt, ist also Rohstoff für alle diese Stadien der Bearbeitung. So lange die industrielle Organisation mangelhaft war, widmeten sich einige Fabriken nur dem Spinnen und verkauften dann das Gesponnene als Rohstoff an die Fabriken, welche es webten; jetzt aber geschieht das nicht mehr oder wenigstens nur selten.

e) Der Freihandel macht die Krisen minder häufig und schwächt ihre Wirkungen ab. Er tut im Grunde nichts weiter, als daß er eine bessere und raschere Verteilung der Waren auf dem ganzen Weltmarkte erleichtert. Er macht mithin einen erheblichen und dauernden Preisunterschied für dieselben Waren unmöglich. Indem er den Eingang der spärlich vorhandenen Erzeugnisse erleichtert, hemmt oder mäßigt er die Knappheitskrisen im Inland und die Überproduktionskrisen im Auslande.

f) Der Freihandel kommt den proletarischen Klassen zu Hilfe, indem er ihnen die Befriedigung ihres Bedarfs erleichtert und die Arbeitsgelegenheiten vermehrt. Das war der von Cobden bevorzugte Beweisgrund, während tatsächlich das Interesse, welches die Unternehmer an den Triumphwagen der Freihandelsliga band, ein ganz anders geartetes war. Die Arbeiter freilich hofften auf eine Vermehrung in den wirklichen Löhnen, die Industriellen aber erstrebten als Wirkung der Verminderung der Warenpreise einen Niedergang der Geldlöhne, der sie sehr viel mehr interessierte.

Es besteht kein Zweifel, daß der Freihandel die Preise im Inlande fallen macht und den standard of life der Proletarier hebt. Aber es ist nicht richtig, daß neben einer Erhöhung in den wirklichen Löhnen ein Niedergang in den nominellen Löhnen vor sich gehen müsse; dem widersetzt sich ganz entschieden die Begier weiterer Eroberungen seitens der Arbeiter und ihre starke Klassenorganisation. Gesetzt daher, daß die nominellen Löhne festbleiben und die wirklichen Löhne steigen, oder auch, daß die einen und anderen gleichzeitig steigen, so wird das letzte Ergebnis eine größere Ersparnis und mithin eine ausgedehntere Kapitalisierung, eine Vermehrung der Anstellungen und der Arbeit sein.

Ist es aber wirklich wahr, daß der Freihandel vermittels des angedeuteten Vorganges eine Vermehrung der Arbeit herbeiführt?

Sobald der Freihandel ins Werk gesetzt wird, werden einige einheimische Produktionen von der ausländischen Konkurrenz weg-

gefegt, und daraus entsteht eine Zerstreuung festen Kapitals, eine zeitweilige Verlegenheit in der Unterbringung umlaufenden Kapitals, eine verminderte Verwendung von Arbeit. Aber die Waren werden mit Waren bezahlt, und gegen eine reichlichere Einfuhr wird man auch eine größere Ausfuhr erhalten. Und so kann die zeitweilig infolge des Freihandels ungenutzt gebliebene Arbeit Verwendung finden in der Erzeugung neuer Waren, die ins Ausland geschickt werden müssen als Gegenpartie der neu eingeführten Waren; oder auch in den Produktionen, in denen die bei Erwerb ausländischer Waren zu billigerem Preise gemachten Ersparnisse angelegt werden.

Dies sind die hauptsächlichsten wirtschaftlichen Gründe zugunsten des Freihandels. Nun kommen die rechtlich-sittlichen.

Der Freihandel gewährleistet das Eigentumsrecht, während der Schutzzoll es verletzt. Der Austausch schließt einen natürlichen Kontrakt in sich, und es ist ungerecht, daß das Gesetz zugunsten des einen Kontrahenten eingreift, indem es den Grund des Austausches, nämlich das Gleichgewicht der Nutzen, abändert. Man nehme an, daß bei Geltung des Freihandels ein Hektoliter Korn ausgetauscht werde gegen einen Meter Stoff. Es tritt nun ein Zoll ein zugunsten des Stoffes, der dessen Wert hebt. Dann wird man mehr als einen Hektoliter Korn geben müssen, um dieselbe Menge Stoff zu erhalten oder auch einen Hektoliter Korn für eine geringere Menge Stoff. Der Schutzzoll hat den Tauschgrund verändert zum Vorteil der Weber und zum Nachteil der Kornbauer; er hat das Eigentumsrecht verletzt, denn er hat den Landwirt verhindert, den ganzen natürlichen Vorteil zu ziehen, den er aus der besessenen Ware hätte haben können.

Unter diesem Gesichtspunkte tritt eine Analogie zwischen Schutzzoll und Sozialismus in Erscheinung. Wenn der Staat einigen Waren einen lohnenden Preis gewährleisten soll, so müßte er mit noch größerem Rechte einen angemessenen Preis für die Ware Arbeit gewährleisten. Von dem Recht auf Profit und dem Recht auf Arbeit ist das zweite sicherlich nicht das ungerechtere. Der Schutzzoll ist im letzten Grunde nur ein umgekehrter Sozialismus.

Wenn man ferner den Zoll als eine Steuer ansieht, so ist klar, daß diese Steuer nur dem Staate zukommt und nicht zum Vorteil von Privatleuten dienen darf. Das ist eine Ungerechtigkeit, die sehr mannigfaltige Äußerungsweisen hat, da die Abstufungen des Schutzes unendlich und mithin die Beträge der Steuern, welche Privatleute Privatleuten zahlen, unendlich veränderlich sind. Auf dieses Argument antworten die Schutzzöllner, daß das Freiheitssystem, wenngleich es die beständige Regel sein soll, doch wohl auch Ausnahmen vertragen

könne. Die Gesetzgebung aller Kulturländer zeigt nur eine Tendenz zur Freiheit im weitesten Sinne dieses Wortes. Aber in sehr vielen Fällen ist diese Tendenz gezügelt. Warum könnte nun nicht der Schutzzoll einer dieser Fälle sein?

Offenbar gründen sich die Freiheitstheoretiker auf den abstrakten Begriff eines unveränderlichen und ewigen Naturrechts, das auf alle Bedingungen und alle Länder paßt. Aber die Annehmbarkeit solchen Naturrechtsprinzips ist mehr als je strittig.

Zu diesen Hauptbeweisgründen wirtschaftlicher und rechtlicher Natur möchten manche noch Gründe anderer Art von sekundärer Bedeutung hinzufügen. Laveleye glaubt, daß die Vermehrung der Handelsbeziehungen, die der Freihandel herbeiführt, als Hindernis gegen den Ausbruch von Konflikten zwischen den einzelnen Ländern diene. Leider hat aber die großartige Vermehrung, die der internationale Tauschverkehr zu verzeichnen hat, den Ausbruch mörderischer Kämpfe zwischen den Völkern nicht verhütet; nur hat er diesen Kämpfen den vorwiegenden Beweggrund kommerziellen Wettbewerbs gegeben. Das schließt freilich nicht aus, daß neben den wirtschaftlichen Interessen, die für den Krieg sprechen, noch andere vorhanden sind, die ihm entgegen wirken; indessen handelt es sich um eine Gegenwirkung, die nicht immer ihren Zweck erreicht.

Andere, unter ihnen Stuart-Mill, glauben, daß der Freihandel, indem er die Wohltaten des internationalen Handels vervielfältigt, die Kultur eines Volkes hebt vermöge der fortdauernden Anspornung und der Erhebung seiner Bedürfnisse. Der Freihandel benimmt überdies den Anlaß zur Bestechung der öffentlichen Gewalten, die häufig eine Rolle spielt, wenn es sich darum handelt, einigen Kategorien von Produzenten zum Schaden der Verbraucher die Vorteile des Schutzzolles zukommen zu lassen. Das ist richtig; die Geschichte aller Länder ist voller Beispiele, die den unanständigen Kampf enthüllen, der im Schoße politischer Versammlungen zum Zwecke der Erhaltung oder Eroberung höherer Schutzzölle sich abspielt. Er vermeidet auch, daß das Privilegium sich einwurzele und bestehen bleibe, wenn die es begründenden Verhältnisse bereits geschwunden sind.

48. Das Schutzsystem: seine verschiedenen Arten. — Auch das Schutzsystem hat seine verschiedenen Verteidiger, wenngleich es des Zaubers, den eine unbegrenzte Freiheit übt, entbehrt; aber es hat zugleich eine sehr viel dichtere Schar entschiedener Gegner. Während die Theorie des internationalen Handels eine fortwährende

Verteidigung des Freihandels ist, ist eben sie zugleich eine fortwährende Anklage des Schutzzollsystems.

Das Schutzsystem hat zu den schärfsten wissenschaftlichen Streitigkeiten Anlaß gegeben und hat bisweilen allen Sinn für unbefangene Untersuchung verscheucht. In den Augen vieler setzt es eine eiserne Verteidigung unreiner Interessen und unachtbarer Koalitionen voraus. Kein Vorzug, den es aufweist, vermöchte angeblich seine ungesunde zerstörende Kraft abzuschwächen. In einer Zeit wie der unsrigen, in der die wissenschaftliche Untersuchung gegenüber der Geschichte sogar die Greuel der Sklaverei gerechtfertigt hat, ist es aber doch wohl nicht gerecht, das Schutzsystem so a priori zu verdammen, ohne den Gründen Gehör zu geben, die zu seiner Entlastung sprechen.

Die Lehre Colberts, die doch noch ernstere Äußerungen hatte als das Schutzsystem, wurde ähnlich wie alle wirtschaftlichen Erscheinungen gerechtfertigt als das unvermeidliche Erzeugnis ihrer Zeit. Eine Lehre, die so lange Zeit in Theorie und Praxis herrschte, konnte aber nicht ausschließlich die Tochter des Vorurteils und des Irrtums sein. Die Lehre Colberts entstand aus dem Geldbedürfnis, das in den Zeiten ihrer Herrschaft bestand, aus der Notwendigkeit, das Umlaufsmittel in einer Zeit vollkommener Währungsanarchie zu verteidigen, und aus dem Wunsche, den Handel nicht zu stören vermittels der Auswanderung des Geldes, die bei der übermäßigen Enge der Märkte unmittelbare und empfindliche Rückwirkungen übte. Bei der wirtschaftlichen Verfassung jener Zeiten und den andauernden Krisen, die sie in Erregung setzten, stellte das Geld die beste und sicherste Anlageform dar.

Das Schutzsystem nimmt noch mehr als die Lehre Colberts jeden Tag an Macht zu und findet allenthalben ausgedehntere Anwendungen. Sein Reich, das so groß genannt werden kann wie die Welt, gewinnt täglich an Wohlstand und Kraft. Ungeheuer sind die Fortschritte, die von den Ländern erreicht wurden, die sich an das Schutzsystem hielten, und wohl noch rascher erzielt als die Fortschritte der Länder, die das entgegengesetzte System befolgten und die eben darum jetzt allmählich dazu neigen, das Schutzsystem einzuführen.

Das Schutzsystem muß beurteilt werden je nach der Natur der Länder, in denen es angewandt wird, in Anbetracht des wirtschaftlich-sozialen Nutzens, der erzielt werden soll, und seiner Wirksamkeit als Mittel zur Erreichung besonderer Zwecke.

Wir haben zwei Schutzformen: eine natürliche, die von den Frachtkosten oder, noch besser, von dem von uns oben so benannten wirtschaftlichen Abstand bestimmt wird, und eine künstliche, die die

Grenzzölle darstellen. Diese beiden Schutzformen wirken im Grunde in demselben Sinne. Aber zwischen ihnen besteht ein wesentlicher Unterschied: die zweite Form läßt Vermehrung oder Verminderung zu; die erste hingegen strebt stets und wird stets streben nach Verminderung. Der andauernde Fortschritt der Frachtindustrie bringt eine stete Abnahme der Frachtkosten mit sich, und es vermindert sich mithin, wenn der wirtschaftliche Abstand zwischen den einzelnen Ländern sich verringert, der natürliche Schutz für die eigenen Waren der zu schützenden Märkte.

Die Frachtkosten führen in der Tat zu einer Preiserhöhung, die im Hinblick auf die Konkurrenz einer Zunahme der Produktionskosten gleichkommt. Sie bestimmen eine Aktionssphäre in der Konkurrenz einer jeden Ware. Man nehme an, daß die Kosten eines Erzeugnisses für jede Einheit in England 100, in Frankreich 120 und in Italien 130 betragen und daß der Preis desselben Erzeugnisses in England 112, in Frankreich 124 und in Italien 135 betrage. Es liegt auf der Hand, daß, wenn die Frachtkosten für jede Einheit dieses Erzeugnisses gleich 10 wären bis nach Frankreich und gleich 20 bis nach Italien, die englische Konkurrenz nach beiden Ländern sich auszudehnen vermöchte. Wenn hingegen die Frachtkosten nach Italien 25 wären, dann würde sich die englische Konkurrenz auf Frankreich beschränken, weil die englischen Fabrikanten den Wettbewerb mit den italienischen nicht mehr bestehen könnten. Die Beispiele ließen sich vervielfältigen und auf immer ausgedehntere Zonen ausdehnen, aber sie würden immer dartun, daß die Konkurrenz, die aus der Verschiedenheit der Produktionskosten entspringt, selbst dann, wenn andere künstliche Gründe nicht gegeben wären, eine natürliche Grenze in den Frachtkosten findet.

Dort nun, wo der Schutz als notwendig erachtet wird und die Konkurrenz durch die Frachten nicht ausgeschaltet ist, wird sie von den Grenzzöllen ausgeschaltet. Diese erhöhen die Preise der konkurrierenden fremdländischen Waren derart, daß die Konkurrenz auf dem inländischen Markt nicht mehr bestehen kann. Kurz, die Zölle verändern die Tauschmaßstäbe ganz zum Vorteil der inländischen Produzenten.

Wenn wir von Schutz sprechen, so denken wir an den vom Staate gewollten.

Obwohl das Schutzsystem sich immer mit denselben Methoden zur Erscheinung bringt, erhält es verschiedene Namen je nach dem Wirtschaftszweige, auf den es angewandt wird.

So haben wir das agrarische Schutzsystem, wenn es die Bodenrente zu heben sucht. Diese Form des Schutzsystems ist namentlich heutzutage sehr in Übung. Deutschland wird von der agrarischen Partei beherrscht, und das gleiche geschieht in Österreich-Ungarn, in Frankreich, in der Schweiz und in anderen Staaten.

Wir haben ferner das industrielle Schutzsystem, wenn man die

Fabrikarbeit fördern will durch Mehrung des von ihr abgeworfenen Profits. Es bestimmte in Italien die schutzzöllnerische Handelspolitik, und auch England gab sich ihm sehr lange Zeit hin.

Wir finden sodann das maritime Schutzsystem, mit dem man die nationale Handelsschiffahrt zu fördern sucht, und schließlich das nicht für aller Augen sichtbare Schutzsystem, das vom Aufgeld und vom Wechsel dargestellt wird.

Indessen kann der Schutz auch ohne das Mittel, dessen er sich gewöhnlich bedient, bestehen bleiben. Wir haben in der Tat ein Schutzsystem ohne Zölle, auf das wir aber lieber später zu sprechen kommen.

49. Wie das Schutzsystem verteidigt wird. — Das Schutzsystem wird mit folgenden Gründen verteidigt:

a) Der inländische Handel entfaltet sich viel sicherer als der ausländische und schafft erheblichere Vorteile. Das ist der von Hamilton und List bevorzugte Beweisgrund. Beide sehen in der geringeren Entfernung des Produzenten vom Verbraucher eine Schutzwehr gegen die Krisen, während die Freihändler gerade behaupten, daß es hiergegen keine andere Schutzwehr gibt als den Handel.

Wie dem auch sei, selbst wenn man vermöge des Schutzsystems eine geordnetere Produktion erzielen kann, so bezahlt man doch diesen Vorteil sehr teuer, da alle Tauschmaßstäbe umgeworfen werden. Manchmal vermeidet auch das Schutzsystem die Krisen nicht nur nicht, sondern ruft sie hervor, indem es die Kapitalien zu den geschützten Erzeugnissen anlockt und die Waren über das Bedürfnis des Marktes hinaus sich vervielfältigen läßt.

Was den aus dem Tausch sich ergebenden Vorteil betrifft, so sagt man, daß dann, wenn er sich zwischen zwei inländischen Produzenten vollzieht, der Gewinn größer sei, weil der von beiden Kontrahenten erzielte Vorteil im Lande bleibt. Beim internationalen Austausch bleibt hingegen nur ein Teil im Lande, während der andere Teil dem ausländischen Produzenten zufließt. Nun sieht jeder, daß beim Freihandel der Austausch bald im Inlande und bald im Auslande sich vollziehen wird, je nachdem man auf die eine Weise oder auf die andere größeren Gewinn zu erzielen glaubt. Man hat Freiheit der Wahl, was beim Schutzsystem nicht der Fall ist. Bei diesem können die Anlagen für das inländische Kapital zahlreicher sein, nicht immer auch einträglicher.

b) Der inländische Handel erlaubt die Ersparnis der Frachtkosten. Hamilton und Carey bevorzugen diesen Beweisgrund, der trügerisch

ist, wenn man ihn als allgemeingültig und absolut auffaßt, richtig hingegen unter besonderen Gesichtspunkten.

Wenn die Frachtkosten den aus dem Austausch mit dem Auslande fließenden Gewinn verringern, so können sie ihm doch immer noch solches Maß belassen, daß er die aus dem Austausch im Inlande erwachsenden Vorteile übertrifft. Die Abmessung der Frachtkosten ist sehr veränderlich. Es kann vorkommen, daß sie im Inland höher sind als zwischen fremden Ländern. So kostet die Fracht einer Tonne Kohlen von Newcastle nach Genua weniger als von Genua nach Bologna. In diesen Fällen hat also der Beweisgrund nur dürftige Bedeutung. Hingegen kommt ihm erhebliche Bedeutung zu für die jungen Länder, die Rohstoffe ausführen. Wenn Argentinien seine Rohwolle an England verkaufte, um dann englische Fabrikerzeugnisse zu kaufen, so wäre das offenbar ein Verlust für die Weltwirtschaft, falls Argentinien in der Lage wäre, die Rohwolle unter nahezu gleichen Kosten zu verarbeiten wie die englischen Fabriken.

c) In den jungen Ländern verhindert das Schutzsystem das übermäßige Steigen der Rente.

Unter dem Druck der vom Freihandel angespornten Nachfrage aus dem Auslande nimmt der Wert der ausgeführten Waren zu, treibt die Grundrente in die Höhe, vermehrt die sozialen Ungleichheiten, drückt die Profite herunter und mit den Profiten die Löhne. Wenn man hingegen vermittels des Schutzsystems indirekt die Ausfuhr in Schranken hält, schwächt sich die ausländische Nachfrage ab, und selbst wenn die inländische Nachfrage nach denselben Erzeugnissen zunimmt, werden beide nie derart sein, daß sie die Rente bis zu einem Punkte steigern, der gefährlich werden könnte.

d) Der Schutzzoll erhöht die Preise im Inlande nicht, sei es weil die Zölle von den ausländischen Produzenten bezahlt werden, sei es infolge der inländischen Konkurrenz.

Daß die Zölle, wenigstens in einigen Fällen, teilweise von den Exporteuren bezahlt werden, steht außer Zweifel[1]. Es ist jedoch falsch, daß in den schutzzöllnerischen Ländern keine Erhöhung in den Preisen der geschützten Waren eintritt, denn sonst würde ja der Grund des Schutzes mangeln. Es kann auch geschehen, daß kraft der inländischen Konkurrenz die Preise nicht erheblich steigen können. Aber heutzutage haben monopolistische Formen (Trusts, Kartelle, u. dgl.), die die Wirkungen solcher Konkurrenz zu neutralisieren trachten, das Übergewicht[2].

[1] Vgl. das Kapitel über den Einschnitt der Zölle.

[2] Vgl. das Kapitel über den Einfluß des Schutzzolls auf die monopolisierten Industrien.

e) Man hat keinen Schaden, wenn alle Produktionen gleichmäßig beschützt sind, und der Gesamtreichtum erfährt keine Verminderung, denn das, was die Verbraucher verlieren, erhalten die Produzenten. Wenn der Schutzzoll einseitig ist, vervielfältigen sich die Interessengegensätze zwischen den einzelnen Zweigen von Produzenten: die Wollfabrikanten beschweren sich über die Eisenzölle, die ihnen die Maschinen verteuern; die Baumwollfabrikanten über die Baumwollzölle, die den Preis des Rohstoffes erhöhen, usw. Daraus ergibt sich zufolge den Freunden dieses Systems, daß die Gegensätze sich nach und nach mindern, wenn man die Zölle auf alle Produktionen ausdehnt, und jedem wird es recht sein, zu höherem Preise einzukaufen, wofern er nur seinerseits zu höherem Preise verkaufen kann.

Cairnes hat diese Denkweise erbarmungslos kritisiert. Es ist nicht möglich, allen Produzenten den gleichen Grad von Schutz zu gewähren, derart daß die minder Geschützten schließlich den mehr Geschützten noch etwas abzugeben hätten. Es gibt ferner eine ganze Kategorie von Personen, die mehr Verbraucher als Produzenten sind und die, da ihre Entlohnung (Gehälter, Löhne usw.) nicht direkt der Erhöhung der Preise folgt, einen ungeheuren Schaden erleiden, den keine Form des Schutzes ausgleichen kann. Es gibt sodann einige Produzenten, denen der Schutz zu nichts dienen würde. Was täten z. B. die Grubenbesitzer in Sizilien mit Einfuhrzöllen auf Schwefel, wo doch Sizilien ein natürliches Monopol in dieser Hinsicht gegenüber anderen Ländern besitzt? Und was fingen die Produzenten von Rohbaumwolle und Petroleum in den Vereinigten Staaten mit bezüglichen Einfuhrzöllen an?

Eine noch geringere Bedeutung — und das besagt alles — hat der Beweisgrund, daß der nationale Reichtum durchaus nicht vermindert werde, da ja das, was die Verbraucher einbüßen, den Produzenten zunutze komme. Das ist doch in höchstem Maße unbillig. Ein Dieb, der mir hundert Mark stiehlt, läßt unser beider Gesamtvermögen unverändert; aber das hebt doch nicht auf, daß er sich ungebührlicher Weise eines Vermögensstückes von mir bemächtigt hat. Und der Diebstahl findet in keiner Wissenschaft und erst recht nicht in der Wirtschaftswissenschaft eine Rechtfertigung.

f) Der Schutzzoll bietet neue Formen der Arbeitsanwendung und sichert hohe Löhne. Man sagt, daß die Herstellung immer größerer Mengen von Waren im Inlande eine Vervielfältigung der Anlagen nationaler Arbeit bedeute, und daß der Erwerb gewaltiger Warenmengen im Auslande gleichkomme einer Entziehung von Beschäftigung für die heimischen Arbeiter. Die Freihändler antworten darauf, daß

ja dadurch, daß man die eingeführten Waren bezahlen muß mit der Ausfuhr inländischer Waren und mithin, mit der Herstellung größerer Mengen von dieser, für die Arbeit durchaus keine Verminderung der Anlagemöglichkeiten eintrete.

Hierauf entgegnen die Schutzzöllner, daß es im Hinblick auf die proletarische Beschäftigung immer ein Gut sei, Fabrikwaren auszuführen, in denen viel Arbeit verdinglicht ist. Ohne Zweifel, unter diesem Gesichtspunkte, kann ein Fabrikland mehr Arbeiter erhalten als ein landwirtschaftliches[1]. Aber es ist ebenso wahr, daß diese reichere Erhaltung von Arbeitern nicht gleichen Schritt halten kann mit der Intensität des Schutzzolls, weil die Entwicklung zur Industrie mehr von der Verfügbarkeit des Kapitals als von ihm abhängig ist. Nun schafft bekanntlich der Schutzzoll das Kapital nicht, sondern gestaltet es nur um. Es ist aber auch bekannt, daß der Schutzzoll fremdländisches Kapital anzieht. Man kann sagen, daß die Umgestaltung der Staaten, die zuletzt Industriestaaten geworden sind, nicht nationalen Kapitalien zu verdanken ist. Hierin stimmen überein Carey und Roscher.

Der Schutzzoll sichert höhere Löhne? Manche glauben, daß die Löhne den Preisen der Nahrungsmittel ganz nahe folgen und sinken müssen, wenn die Nahrungsmittel zu niedrigen Preisen eingeführt werden. Dabei unterscheiden sie aber nicht zwischen nominalen und realen Löhnen, welche letzteren für die Proletarier von ganz besonderer Wichtigkeit sind. Aber diese enge Abhängigkeitsbeziehung zwischen Löhnen und Preisen ist gar nicht richtig oder wenigstens nicht immer richtig. Die Organisation und die Unersättlichkeit der Arbeiter stehen dem ganz entschieden im Wege. In England sind die nominalen und realen Löhne höher als auf dem ganzen europäischen Festlande, trotzdem die Einfuhr von Nahrungsmitteln frei und ihr Preis mäßig ist[2]. Die Löhne hängen sehr viel mehr von anderen Gründen ab.

Nicht viel stichhaltiger ist der Beweisgrund, daß der Schutzzoll notwendig wird durch die hohen Löhne. Alsdann müßte der Schutz unveränderlich sein: zunächst, um höhere Löhne zu sichern; sodann, um, weil diese die Kosten erhöhen, die Konkurrenz des Auslandes sehr zu erschweren.

Nun wird die Arbeit, wenn sie reichlich bezahlt wird, auch sehr viel produktiver, so daß die Kosten der Waren durch eine Lohnerhöhung nicht gesteigert zu werden brauchen. Cairnes hat die Frage erschöpfend

[1] Ausführlicher handelt darüber ein späteres Kapitel über Bevölkerung und Handelspolitik.

[2] Vgl. das Kapitel über Handelspolitik und die Verteilung des Reichtums.

erörtert. Er bewies den Amerikanern, die von diesem Beweisgrund für den Schutzzoll sehr viel Gebrauch machen, daß die Löhne in den Vereinigten Staaten hoch gehalten werden nicht bloß in den geschützten, sondern auch in den nicht geschützten Produktionszweigen. Als im Jahre 1888 in den Vereinigten Staaten die Frage der Zollreform erörtert wurde, zitierte Mills, ein Mitglied der Repräsentantenkammer, zwecks Unterstützung seines Vorschlages zur Minderung des Zolltarifs die Ansicht des Senators Sherman, derzufolge neun Zehntel der für den einheimischen Verbrauch erforderlichen Fabrikerzeugnisse ohne Hilfe des Zolles zu denselben Kosten hergestellt werden können wie in England.

g) Die Erfindungen und technischen Verbesserungen, von denen man in der reinen Theorie schweigt, fördert der Schutzzoll; und sie sind um so leichter und mannigfacher, je verbreiteter die Fabrikindustrie. Die Spezialisierung in vielfältigen Richtungen fördern und den Geist üben in den Problemen der angewandten Wissenschaften, hat für die Kultur eine sehr hohe, fast mit derjenigen der größten Entdeckungen vergleichbare Bedeutung. Ein Volk, das sich nicht anstrengt, die Umgestaltung der eigenen oder fremden Rohstoffe zu erlernen, erstarrt in allzu einfachen Produktionsformen. Wenn man nie versucht hat, Maschinen zu bauen und chemische Prozesse einzuleiten, wird man schwerlich neue Maschinen erfinden und weitere chemische Prozesse entdecken. Man behält sogar ein Widerstreben, fremde Entdeckungen anzuwenden. Die Fabriken sind ein Antrieb zum Fortschritt der Landwirtschaft, die sich selbst industrialisiert und die Einbußen des Bodens besser ausgleicht durch die Reste der mannigfachen Fabrikationen. Von diesen nützlichen wechselseitigen Einflüssen und von dieser berechtigten Anwartschaft auf Verbesserungen und Erfindungen sieht die Freihandelstheorie ab.

In den Ländern, in denen die Bevölkerung rasch zunimmt und eine beträchtliche Auswanderung anhält, sind die Auswanderer infolge der industriellen Erziehung Individuen von den mannigfaltigsten technischen Befähigungen, die sie in der Heimat in den Fabriken sich angeeignet haben. Der größere wirtschaftliche und intellektuelle Wert der Auswanderer, die dadurch im Auslande mehr Möglichkeiten der Unterkunft finden, mildert den peinlichen Charakter der Auswanderung. Der Auswanderer dient der Verbreitung der Heimatsprache, der Nationalität und dem sittlichen Ansehen der Heimat.

h) Der Schutzzoll ist nützlich für die Entwicklung einiger Länder zur Industrie, wenn sie dazu natürliche Eignung haben, oder zur Verhütung allzu rascher Umgestaltungen, die sich in eine erhebliche

Verstreuung von Kapital und vielleicht auch, falls es sich um landwirtschaftliche Industrien handelt, in einen heftigen Rückgang von Kulturen auflösen würden. Doch von diesem Beweisgrund, vielleicht dem bedeutendsten von allen, die zur Verteidigung des Schutzsystems vorgebracht werden, sprechen wir besser besonders.

Aus dem Gesagten geht klar hervor, daß das Schutzsystem zum Unterschiede vom Freihandel sich nicht auf einen chimärischen Kosmopolitismus gründet, sondern vielmehr auf die Entwicklung der produktiven Kräfte eines jeden Landes. Es stützt sich nicht auf einen trägen Materialismus, der nur den veränderlichen Wert der Dinge sieht, ohne gleichfalls wichtigen Interessen moralischer und politischer Natur Rechnung zu tragen. Es vertraut keinem starren Individualismus, sondern vielmehr der Vergesellschaftung der Energien eines ganzen Staates. Die Völker, so ruft melancholisch A. Balfour in seinen „Economic Notes on Insular Free Trade“, haben wahrgenommen, daß das, was für die produktive Potentialität der Welt gut ist, für jeden einzelnen Staat nicht gut sein kann. Und so ist es in der Tat.

Drittes Kapitel.

Die besten Formen des Schutzsystems.

50. Die besten Formen des Schutzsystems beschränken den internationalen Handel nicht, sondern bilden ihn um und mehren ihn dabei. — 51. Das Schutzsystem und das Gesetz der Vergleichswerte der Kosten: a) der Schutzzoll kann den internationalen Güteraustausch verbessern; b) der Schutzzoll kann die Krisen verhindern und eine Beständigkeit in der Gütererzeugung herbeiführen; c) der Schutzzoll schwächt die Wirkungen der Konkurrenz auf den neutralen Märkten ab; d) in welchen Fällen an die Stelle des Schutzzolles der einseitige Freihandel tritt. — 52. Der Schutzzoll unterdrückt nicht völlig die ausländische Konkurrenz und ruft Produktionen hervor, die nicht direkt geschützt sind. — 53. Der Schutzzoll und die Minderung der wirtschaftlichen Differenzierung zwischen den Ländern. 54. Die Auswahl der schutzbedürftigen Produktionen ist immer möglich. — 55. Der Schutzzoll und die Umgestaltung der Kapitalien: a) wie die Umgestaltung der Kapitalien vor sich geht; b) das festliegende Kapital der Landwirtschaft und die Gründe, die seine Umgestaltung verzögern; c) die überseeische Konkurrenz und Gründe, welche die agrarische Umgestaltung aufhalten.

50. Die besten Formen des Schutzsystems beschränken den internationalen Handel nicht, sondern bilden ihn um und mehren ihn dabei. — Es gibt eine Form des Schutzsystems, die mindest schädliche, wie die einen sagen, die vorsorgendste, wie sich die anderen ausdrücken, die danach trachtet, die wirtschaftlich nicht unumgänglichen Bedingungen der Inferiorität zu beseitigen und Reservekräfte vorzubereiten, die eine industrielle Entwicklung ohne Erschütterungen, d. h. eine allmählich fortschreitende, ermöglichen. Sie führt eine Reihe von Initiativen herbei, die in mannigfaltigen Richtungen wirken und schon zuvor sorgfältig studiert sind, Initiativen, die sicherlich nicht ohne Gefahr sind, die aber im allgemeinen Interesse für notwendig gehalten werden. Das ist im Grunde die Meinung von Stuart Mill, der in seinen „Prinzipien" (5. Buch, 10. Kapitel) erklärt: „Der einzige Fall, in dem die Schutzzölle mit den einfachen Grundsätzen der Wirtschaftspolitik verteidigt werden können, ist dann gegeben, wenn sie zeitweilig festgesetzt sind; namentlich bei einem jungen und fortschreitenden Volke, das Hoffnung hat, eine fremdländische, an sich aber den Bedingungen des eigenen Landes gemäße Industrie bei sich heimisch zu machen. Häufig hängt die Überlegenheit

einer Gegend über der anderen in einem Industriezweige nur davon ab, daß jene früher angefangen hat als diese. Es kann vorkommen, daß auf der einen Seite gar kein natürlicher Vorteil und auf der anderen kein Nachteil ist, sondern nur eine augenblickliche Überlegenheit an Geschick und Erfahrung. Man kann nicht verlangen, daß Privatleute auf ihre Gefahr oder mit der Sicherheit von Verlusten eine neue Industrie ins Land einführen und die Lasten davon auf sich nehmen, bis sie als Produzenten es ebenso weit gebracht haben wie diejenigen, die überliefertermaßen fabrizieren. Ein Schutzzoll während eines verständig bemessenen Zeitraums ist häufig die angenehmste Steuer, die ein Volk sich selbst auferlegen kann, um ein Experiment solcher Art auszuhalten. Aber der Schutz müßte sich auf die Fälle beschränken, in denen man glauben kann, daß die Industrie nach einer gewissen Frist seiner wird entraten können." Der Schutz könnte dem englischen Wirtschaftslehrer zufolge unter folgenden Bedingungen geübt werden: 1. daß er zeitweilig ist, 2. daß er beschränkt ist auf die sogenannten Grenzindustrien, 3. daß seine Bemessung keine Überprofite sichert. Die Nichtbeachtung auch nur einer dieser drei Bedingungen würde die Einführung eines Privilegs und eine Beleidigung jeden Grundsatzes wirtschaftlicher Billigkeit bedeuten. Es ist außerdem notwendig, daß der Schutzzoll auch in diesem besonderen Falle den freien Austausch der Arbeitsmittel und Arbeitsmaterialien zulasse.

Ein fertiges Erzeugnis ist das Ergebnis verschiedener Faktoren; Kosten des Rohstoffes, der Triebkraft, der Arbeit und andere Elemente treten in verschiedenen Anteilen in die Gesamtkosten des Erzeugnisses ein[1]. Nun kann es geschehen, daß keinem dieser Elemente eine unverbesserliche Inferiorität eignet oder daß diese Inferiorität nur bei manchem von ihnen vorhanden ist. Ebenso kann es geschehen, daß noch für andere Elemente mit der Ausübung der Industrie verhältnismäßige Gleichheit oder verbesserliche Inferiorität eintritt. Alsdann hat ein Zoll, der die Einfuhr des Fertigerzeugnisses in Schranken hält, die Wirkung, daß anstatt des Tausches der fabrizierten Ware der Tausch jener Bestandteile ihrer Herstellung erfolgt, die zollfrei belassen sind und in denen eben die ursprüngliche und nicht verbesserliche Inferiorität des Inlandes besteht.

Italien schützte vor 1878 seine Baumwollindustrie nicht und führte im Jahre 1877 fast 129000 Doppelzentner Garn und 116000 Doppelzentner Baumwollgewebe ein. Es führte in demselben Jahre auch 234682 Doppelzentner Rohbaumwolle ein. Einige Jahre nun nach dem Beginn des Schutzes der Baumwollindustrie, im Jahre 1904, beschränkte sich hingegen die ganze Einfuhr von

[1] Vgl. die ausführlicheren Darlegungen im Kapitel „Das Maß des Zolles".

baumwollenen Garnen und Geweben auf nur 9233 bzw. 18000 Doppelzentner, während indessen die Einfuhr von Rohbaumwolle gestiegen war auf 1547496 Doppelzentner. Verminderte sich etwa der italienische Handel mit dem Auslande? Nein! Während die Gesamteinfuhr der Rohbaumwolle und der bearbeiteten Baumwollsachen 1877 nur 479682 Doppelzenter betragen hatte, war sie 1904 gestiegen auf 1574729 Doppelzentner, also mehr als dreimal größer geworden.

Als im Jahre 1892 der Schutzzoll seine Wirkungen spüren ließ, kaufte Italien im Auslande für 1173 Millionen Waren folgendermaßen: für 408 industrielle Rohstoffe, für 197 halbverarbeitete Waren, für 270 Fertigerzeugnisse und für 298 Nahrungsmittel. Im Jahre 1904 hatte Italien seine Einkäufe im Ausland um etwa 700 Millionen vermehrt, und sie betrugen 1858 Millionen. Die Zusammensetzung seines Handels war aber eine andere geworden, denn die Ankäufe von Rohstoffen waren auf 734 Millionen und die der halbverarbeiteten Waren auf 405 Millionen gestiegen. Offenbar kaufte also Italien, anstatt weiter Fertigerzeugnisse einzuführen, im Auslande die Rohstoffe, aus denen es sich dann die Waren herstellte, deren es benötigte. Dieselben Gesichtspunkte ließen sich mit dem gleichen Ergebnis anwenden auf die im Auslande verkauften Waren. Deren Zusammensetzung zeigt sich verändert. Die Verkäufe von Fertigerzeugnissen stiegen von 131 Millionen im Jahre 1892 auf 402 im Jahre 1904, zugleich aber waren die Verkäufe von Halberzeugnissen zurückgegangen von 361 Millionen auf 158.

Der Schutzzoll unterdrückte also den internationalen Handel nicht, sondern änderte nur seine Zusammensetzung. Anstatt der fertigen Erzeugnisse führte man eine größere Menge Rohstoffe, eine größere Menge Kohle usw. ein. Die Ausfuhr hatte (gesetzt, daß immer Waren mit Waren bezahlt werden), schließlich einen Vorteil oder zumindest nicht den gefürchteten Schaden, weil man gegen die Zunahme der Einfuhr von Rohbaumwolle zum Ausgleich eine größere Ausfuhr von inländischen Waren haben mußte.

Der Handel ist nicht nur nicht unterdrückt worden, sondern das, was als unverbesserliche Inferiorität auf italienischer Seite erschien, nämlich der Mangel bewegender Kraft, ist bereits ausgeschaltet, indem man Kohle durch Wasserkraft ersetzte. Die andere bezügliche italienische Inferiorität, die Ungeschultheit der Arbeiter nämlich, ist auch bereits im Begriffe zu schwinden infolge der zunehmenden technischen Ausbildung der Arbeiter. Das gleiche gilt von den anderen Elementen der Kosten.

Über dieses Schutzsystem, das die Möglichkeit und das Ziel eines endgültigen, dauernden Fortschrittes aufweist, der nicht in offenem und fortwährendem Gegensatz steht zu der Natur der einzelnen Länder, läßt sich reden[1]. Es strebt zu einer diszentrierten und ausgebreiteten internationalen Verteilung der Arbeitsmaterialien und sucht neue und vorteilhafte Konkurrenzbedingungen nicht zu unterdrücken, sondern gerade zu schaffen.

51. Das Schutzsystem und das Gesetz der Vergleichswerte der Kosten. —

[1] Von anderen rätlichen Formen des Schutzsystems haben wir gelegentlich der Steuerpolitik in ihrem Zusammenhang mit der Handelspolitik gesprochen.

a) Der Schutzzoll kann den internationalen Güteraustausch verbessern. — Wir haben gesagt, daß auch dann, wenn ein Land für alle seine Waren höhere Produktionskosten hat als das Ausland, ihm stets ein Vorteil aus dem internationalen Güteraustausch erwächst. Wir haben aber ferner gesagt, daß dieses Land, je höher die Kosten der in ihm erzeugten Waren sind, zu desto höheren Kosten sich vermittels des Austauschs die Waren vom Auslande beschaffe. Nun wollen wir sehen, wie sich bei diesem Prinzip in gewissen besonderen Fällen der Schutzzoll rechtfertigen läßt.

Man nehme nur zwei Länder an, Frankreich und Italien, die zwei Waren, Seiden und Wolle, erzeugen und austauschen. Man nehme ferner an, daß jede Einheit dieser Waren in jedem Lande hergestellt werden könne mit folgenden Kosten:

	Seiden	Wolle
Frankreich	10	15
Italien	30	20

Um wie viel auch die beiden Waren in Italien mehr kosten als in Frankreich, hört deshalb für Italien doch die Zweckmäßigkeit nicht auf, den Austausch auszuführen und sich der direkten Produktion der Wolle zu widmen, um sich damit auf indirektem Wege die Seiden zu beschaffen. Daraus folgt, daß Italien die Seiden für 20 wird erwerben können, die es im Inland nur für 30 zu erhalten vermöchte. Der Austausch wird einen Gewinn von 10 bringen können. Daraus folgt auch, daß Frankreich, wenn es die italienische Wolle zu 10 erwirbt, während sie auf dem französischen Markt 15 kostet, auch seinerseits einen Vorteil hat. Diese Tatsachen schließen, wenngleich sie beiden Kontrahenten nützlich sind, nicht aus, daß Italien sich die Ware, deren es benötigt, unter zu hohen Kosten beschafft und es möglich machen könnte, die französische Kohle zu niedrigeren Kosten zu erwerben.

Man nehme an, daß Italien eine dritte Ware herstellen könne, die Baumwollstoffe, und daß diese Ware in Italien eine Zeitlang infolge der aus den ersten Anlagen sich ergebenden Schwierigkeiten nicht unter 20 zu haben sei, während sie nach einigen Jahren wohl auf 14 hinabgehen und sich in dieser Höhe dauernd behaupten könnte. Wenn nun Frankreich, das Italien in dieser Produktion vorangegangen ist, seine Baumwollstoffe z. B. zu 16 erhält, verhindert es durch seine Konkurrenz die Entstehung einer Baumwollindustrie in Italien, trotzdem die Eignung der italienischen Verhältnisse für diese Industrie besser ist als die der französischen.

Unter solchen Bedingungen könnte niemand einen Zoll bekämpfen, der die italienische Baumwollindustrie zeitweilig beschützen soll, einen Zoll, der aufgehoben werden müßte, sobald die italienische Produktion leistungsfähig und freier Entfaltung fähig geworden. Dann könnte Italien, sobald die Kosten seiner Baumwolle auf die natürliche Höhe von 14 ermäßigt sind, sich völlig dieser Produktion widmen und mit ihr die fremden Waren erwerben, deren es benötigt. Das heißt, daß Italien sich für 14 und nicht mehr für 20 die französischen Maschinen und Seiden beschaffen könnte. Die Ersparnis, die Italien daraus erwüchse, ist erheblich, und der zeitweilige Kunstgriff des Zollschutzes wäre mehr als gerechtfertigt durch die natürliche Kostenermäßigung, die man erzielte.

David Riccardo beweist, daß jedes Land seine Rechnung dabei findet, wenn es sich der Herstellung nur jener Waren widmet, zu der seine Befähigung die verhältnismäßig größte ist, und die anderen Waren vermittels Austauschs vom Auslande erhält. Nun wohl, in dem dargelegten Falle ist der Zoll nur ein vorübergehendes Mittel, um später zu einer ausgedehnteren und wirksameren Anwendung des Riccardoschen Theorems zu gelangen.

b) Der Schutzzoll kann die Krisen verhindern und eine Beständigkeit in der Gütererzeugung herbeiführen. — Wir wollen nun sehen, wie der Freihandel mehr als der Schutzzoll zu einer erheblichen Zerstreuung des Reichtums führen kann.

Man nehme als zwei Freihandelsländer an Amerika und Italien, welche die folgenden Wareneinheiten zu denselben Kosten herstellen:

	Baumwollen	Korn
Italien	10	15
Amerika	10	17

Man setze voraus, daß beide Länder in der Lage seien, sich wechselseitig durch Austausch Vorteile in größerer Menge zu sichern, als sie beim Tausch mit einem beliebigen anderen Lande zu erlangen vermöchten. Unter diesen Umständen wird sich Italien der Herstellung von Baumwollen widmen, mit denen es sich auf indirektem Wege das amerikanische Korn beschaffen wird. Der internationale Wert sei so festgesetzt: 10 Baumwollen = 16 Korn. Solchermaßen verteilt sich der Gewinn zwischen den beiden Märkten gleich. Es wäre dieser Tauschmaßstab unter der von uns gesetzten Hypothese für beide der vorteilhafteste, da es ja kein fremdes Land gibt, das einen besseren darböte.

Man habe nun in Amerika eine Reihe von dem Kornbau nicht günstigen Jahren, so daß unter denselben Kosten 10 Einheiten Baumwollen, aber nur 15 oder auch eine noch geringere Menge Korn hergestellt werden. Es würde dann für Italien jeder Grund zur Einfuhr amerikanischen Getreides wegfallen, denn jedweder Tauschmaßstab wäre ihm minder günstig als die direkte Kornerzeugung. Der Kornbau würde so rasch in Italien in Übung kommen.

In Amerika beginne aber alsbald eine Zeit ergiebiger Ernten, so daß die frühere Lage der Dinge sich wieder einstellt. Dann hört Italien mit dem Kornbau vorläufig auf, um ihn erst dann wieder aufzunehmen, wenn der Stand der amerikanischen Produktion sich abermals ändert. Und so hätte man in unabsehbarer Folge Zeiten von Preisgabe und Wiederaufnahme, d. h. Krisen auf Krisen. Das würde eine fortwährende und beträchtliche Verstreuung von Reichtum bedeuten, eine Verstreuung, die um so größer wäre, je größer das in Italien für die Kornbebauung des Bodens angelegte Kapital gewesen ist. Wenn auf italienischem Boden in Anbetracht der niedrigen Kosten der amerikanischen Zerealien eine Baumkultur begonnen worden wäre, so wäre wegen der dabei erforderlichen Aufwendungen der Verlust bei der Rückkehr zum Kornbau noch schwerer. Falls der italienische Boden als Weide belassen worden wäre, wäre der Schaden kleiner, aber auch nicht unerheblich, denn die Veränderung würde

dazu zwingen, das Vieh eilig zu verkaufen, während alle für seine Züchtung und Pflege gemachten Ausgaben ohne irgend welchen Nutzen blieben.

Beim Austausch von industriellen Waren wäre die aus solchen Gründen entstehende Verstreuung des Reichtums noch größer. Man nehme an, daß in unserem Beispiel die Vergleichswerte der Kosten sich beziehen auf Baumwollen und auf Wollen anstatt auf Baumwollen und auf Getreide. Wenn infolge einer Verteuerung im amerikanischen Rohstoff oder aus einem beliebigen anderen Grunde die amerikanischen Wollen auf 15 oder noch unter 15 fielen, so würde sich Italien der direkten Produktion der Wollstoffe widmen. Es entstünden die Fabriken und würden große Mengen Kapital festlegen, es begänne eine neue Form der Verwendung für die Arbeit. Wenn aber die Ursachen, die die Verteuerung der amerikanischen Wollstoffe bewirkten, behoben werden und diese ihre alte Produktivität wieder aufnehmen, wenn sie gar eine noch größere erlangen, so werden die italienischen Wollstofffabriken vom italienischen Markte fortgefegt werden oder sich umgestalten müssen, indem sie sich anderen Produktionen widmen. Sie werden wieder auferstehen können, wenn sich die Bedingungen wieder zu ihren Gunsten wandeln, aber wieder von neuem verschwinden müssen, sobald diese Bedingungen abermals ungünstig werden.

Der Schutzzoll kann in solchen, im Wirtschaftsleben eines jeden Landes nicht seltenen Fällen nutzbringend wirken. Der Staat wird diese Grenzproduktionen, in unserem Beispiel das Korn oder die Wollstoffe Italiens, schützen müssen. Das bedeutet freilich eine Kraftvergeudung, aber doch eine viel geringere als die, welche sich ergäbe, wenn unter Fortdauer des Freihandels jene Produktionen genötigt würden, zu verschwinden und wiederzuerscheinen bei jeder Veränderung in den Kosten der ausländischen Waren und in den internationalen Werten. Mit dem Schutzzoll würde man die Sprünge nach vorwärts und rückwärts verhindern; man würde infolgedessen die periodischen Krisen mit den ihnen anhaftenden Verstreuungen von Energie ausschalten. Der Schutzzoll kann in solchen Fällen nicht bloß flüchtig sein; er ist bestimmt, so lange zu dauern, bis eine gründliche Umgestaltung in den beschützten Grenzindustrien gereift ist.

Die Theorie der Vergleichswerte der Kosten ist in ihrem Wesen richtig. Aber die klassischen Wirtschaftslehrer, die sie aufstellten, trugen der Veränderlichkeit der Kosten, die zu einer beständigen Veränderlichkeit im internationalen Tauschwert führt, nicht angemessen Rechnung; sie hatten Märkte und Produktionen vor Augen, die gewissermaßen festgenagelt waren in einem Entwicklungszustand.

c) *Der Schutzzoll schwächt die Wirkungen der Konkurrenz auf den neutralen Märkten ab.* — Bisher haben wir von fast ausschließlich landwirtschaftlichen Ländern, die aber natürliche Veranlagung auch für die Fabrikarbeit haben, gesprochen. Sehen wir einmal zu, was aus ihnen würde, wenn sie sich auf den Freihandel versteifen wollten.

Nehmen wir das Beispiel Frankreichs und Italiens wieder auf, wo indessen jede Einheit der im folgenden benannten Waren zu den folgenden Kosten hergestellt werde:

	Wein	Wollstoffe
Frankreich	10	15
Italien	9	20

Italien stellt Wein her, um ihn dann auszutauschen mit französischen Wollstoffen. Man nehme an, daß der Tauschmaßstab 4 Einheiten Wein gegen 10 Einheiten Wollstoffe sei und daß er unverändert bleibe, so lange nicht ein drittes Land in Aktion tritt, und zwar Spanien. In Spanien sind die Kosten von Wein und Wollstoffen 9 beziehentlich 30. Bei dieser Schwierigkeit in der Herstellung der Wollstoffe wird Spanien geneigt sein, den folgenden Tauschmaßstab anzunehmen: 6 Einheiten Wein gegen 10 Einheiten Wollstoffe. Das will für gewöhnlich besagen, daß Spanien die Preise erniedrigt und im Wettbewerb mit den italienischen Weinen auf dem französischen Markte den Sieg davonträgt. Die Lage Italiens würde sich verschlechtern, wenn die Kosten des spanischen Weines unter 9 und die Kosten der spanischen Wollstoffe noch über 30 wären. Mit anderen Worten: die spanische Konkurrenz würde sich in umgekehrter Richtung bewegen wie die Kosten des Weines und in derselben wie die der Wollstoffe; schließlich würde sie sich verschieben im Verhältnis zu dem Unterschiede in den Vergleichswerten der Kosten. In dieser Lage müßte Italien denselben Tauschmaßstab annehmen wie Spanien und würde schließlich die französischen Wollstoffe zu sehr erhöhtem Preise erwerben, so daß es ihm anstünde, selber die Wollstoffe herzustellen. Solange aber seine Fabrikanlagen noch nicht fertig sind, wird es sich die sehr erniedrigten Preise für seinen Wein gefallen lassen müssen. Der Verlust würde wachsen, wenn die Materialien für diese Anlagen aus Frankreich eingeführt und mit dem durch die spanische Konkurrenz nun so verbilligten Weine bezahlt werden müßten.

Italien wäre zur Herstellung der Wollstoffe gedrängt von einem industriell minder vorgeschrittenen Lande.

Ist Italien durch die Konkurrenz Spaniens genötigt, sich die Wollstoffe selber herzustellen, so kann der Wollstoff-Produktionszweig, der für Italien eine Grenzindustrie ist, nur ein dürftiges Dasein führen, so lange offener Markt besteht. Jede Schwächung der spanischen Weinausfuhr nach Frankreich wie jede technische Vervollkommnung der Wollfabrikation, die Frankreich als das in dieser Industrie geschickteste Land zuerst und am besten anwenden würde, würde eine teilweise Wiederaufnahme des Austausches von italienischem Wein und französischen Wollen wieder lohnend machen, und das brächte periodische Krisen in den italienischen Wollfabriken und Entmutigungen von Initiativen (auch ein moralisches Element, von dem die reine Theorie schweigt) mit sich: niemand würde es also wagen, die Industrie mit den vervollkommneten Methoden zu betreiben, die zumeist starke Immobilisierungen technischen Kapitals erheischen. Kurz, man hätte die im vorigen Falle beschriebene Lage.

Ganz anders wäre die Lage Frankreichs und allgemein derjenigen Länder, deren Industrien dank natürlichen Gegebenheiten mächtig und ausfuhrfähig geworden sind. Solche Länder werden nur die Waren einführen, in denen ihre produktive Inferiorität naturnotwendig unverbesserlich ist. Da sie keine Grenzindustrie durch den Schutzzoll erstehen zu lassen haben, so sind sie für den Freihandel schon reif. Die Propaganda für den Freihandel, die diese Länder in den

industriell minder vorgeschrittenen Ländern machen, erscheint doppelt einträglich: 1. weil sie den letzteren es erschwert, den Abstand technischer Befähigung zurückzulegen, der sie von jenen scheidet; 2. weil jedes neue, industriell niedrigstehende Land, das am internationalen Handel teilzunehmen beginnt, infolge seiner Konkurrenz um die Rohstoffe die auf der Leiter der industriellen Befähigung nächst höher stehenden Länder schädigt zum ausschließlichen Vorteil der höchststehenden.

Dies war der Fall Englands gegenüber Deutschland. Bis 1875 lieferte Deutschland an England einen großen Teil der Zerealien, die England brauchte. Nachher begann der englische Markt sich der festländischen Landwirtschaft zu entfremden und mit überseeischen Landwirtschaftserzeugnissen versorgt zu werden. Der Preis des Kornes, das der deutsche Landwirt auf den englischen Markt brachte, wurde herabgedrückt von der Konkurrenz der Vereinigten Staaten, sodann von der Indiens und der Balkanländer. Da begann Deutschland, nachdem die Tauschmaßstäbe mit England sich zu seinen Ungunsten gewandt hatten, die Industriewaren direkt herzustellen, die es bisher von jenseits des Ärmelmeeres bezogen hatte. Und da es seine Grenzindustrien nicht allen Schwankungen der ausländischen Konkurrenz preisgeben wollte, schützte es sie mit dem Zolltarif von 1878.

Das Verhältnis des Freihandels industrieller Anfänger zu dem vorgeschrittenerer Länder ist vergleichbar der kontraktgemäßen Freiheit der einzelnen, nicht organisierten Arbeiter gegenüber dem Kapitalisten. Jeder neue Arbeiter, der sich mit weniger Unterhaltsmitteln und außerstande, lohnendere Anstellungen abzuwarten, einstellt, trägt dazu bei, den Lohn seiner ganzen Klasse herabzudrücken und die Stellung des Kapitalisten noch stärker und vorteilhafter zu machen.

d) In welchen Fällen an die Stelle des Schutzzolls der einseitige Freihandel tritt. — Wir haben dargetan, wie die klassische Theorie und die Praxis in betreff des befolgten handelspolitischen Systems in offenem Gegensatze stehen. In der Tat sind alle Länder schutzzöllnerisch: nur England und einige junge Märkte haben die Freiheit. Es kann nur nützlich sein, die Gründe dieses einseitigen Freihandels kennen zu lernen, da er das Ergebnis von in der wirtschaftlichen Welt wirkenden, mithin immer einschätzbaren Kräften ist.

Man nehme zwei Länder an, von denen sich das eine nur einer Form der Produktion widmet und das andere in Umgestaltung begriffen ist. Das erste wird also fast ausschließlich industriell oder landwirtschaftlich sein, das andere hingegen wird zu gleicher Zeit Landwirtschaft und Industrie treiben. Diese Länder können sehr wohl vorgestellt werden von England und den Vereinigten Staaten. Man denke sich, daß beide schutzzöllnerisch seien und Eisen und Korn zu den folgenden Bedingungen herstellen und austauschen:

	Eisen	Korn	Eisen	Korn
	(Kosten für den Doppelzentner)		(Zoll für den Doppelzentner)	
England	10	70	—	50
Vereinigte Staaten	60	20	40	—

England legt einen Zoll von 50 auf jeden Doppelzentner Korn, der aus Amerika eingeführt wird; die Vereinigten Staaten legen einen Zoll von 40 auf jeden Doppelzentner englischen Eisens. Denken wir uns, daß der Zoll ausschließlich und in seinem ganzen Betrage auf den Verbrauchern in beiden Ländern laste; das amerikanische Korn wird also in England diejenige Menge Eisen kosten, die zum Eintausch des Getreides gegeben wird, plus dem Betrage des Zolles, in unserem Falle also 20 + 50 = 70 für den Doppelzentner.

Die Kosten des englischen Eisens betragen 10 + 40 = 50. Unter diesen Umständen würde der Tausch, wenngleich er von Natur ausführbar und nutzbringend ist, tatsächlich infolge der künstlichen Gründe des Zolles von seiten Englands, das keinen Unterschied in den Vergleichswerten der Kosten mehr hätte, unmöglich sein. Das würde für England einen schweren Schaden ohne irgend einen oder allenfalls mit einem sehr dürftigen Ersatz bedeuten. Bei seiner Industrialisierung würde sich jedes Ausfuhrhindernis in eine Eisen-Überproduktionskrisis im Inlande auflösen. Zur gleichen Zeit würde ihm der Zoll auf Korn nicht als Ausgleichsvorteil dienen, da der englische Kornbau seine Bedeutung fast ganz eingebüßt hat, eine geringfügige Sache geworden ist gegenüber der erworbenen Fabrikmacht. Die Erhaltung jenes Zolles wäre vielmehr ein Hemmnis für die wirtschaftliche Entfaltung, und England ermäßigt ihn darum, um die Wiederaufnahme des englisch-amerikanischen Austausches zu ermöglichen, oder hebt ihn auch gänzlich auf, um den Handel mit anderen Ländern auszudehnen oder vorteilhafter zu machen. In der Tat würde es durch solches Vorgehen den Unterschied in den Vergleichswerten der Kosten wiederherstellen und den Austausch ausführbar machen, oder es würde diesen Unterschied auch vergrößern und den Austausch vorteilhafter machen. Dies ist der Grund, aus dem England im vorigen Jahrhundert allmählich seine Tarife ermäßigte. Auf jede Ermäßigung folgte eine Vermehrung im internationalen Handel, und als man dann den absoluten Freihandel hatte, erhielt der Handel die größte Ausdehnung.

Ein anderes, ausschließlich landwirtschaftliches Land hätte, um Unzuträglichkeiten derselben Art zu vermeiden und sich entsprechende Vorteile zu sichern, Interesse daran, gleichfalls den einseitigen Freihandel einzuführen. Die Freiheit ist im einen und im andern Falle unerläßlich zur Ausübung der Industrie beziehentlich der Landwirtschaft.

52. **Der Schutzzoll unterdrückt nicht völlig die ausländische Konkurrenz und ruft Produktionen hervor, die nicht direkt geschützt sind.** — Sehen wir zu, wie der Schutzzoll auch neue und vorteilhafte Konkurrenzbedingungen hervorrufen kann.

So lange, im Rahmen des vorhergehenden Beispiels, die Baumwollstoffe nur in Frankreich hergestellt werden, kann man nur mit der Konkurrenz der französischen Baumwollfabrikanten allein rechnen. Aber sobald dank dem Schutze Italien auch seinerseits die Baumwollproduktion sich zu eigen macht, verdoppelt die Konkurrenz die Anstrengungen, um sich die alte Kundschaft treu zu erhalten.

Die französischen Baumwollfabrikanten werden, um die Wirkungen des Zolles abzuschwächen, die Preise ihrer in Italien verkäuflichen Waren ermäßigen. Viel-

leicht werden von sämtlichen französischen Exporteuren nur diejenigen das Feld behaupten, die über vollkommnere technische Methoden verfügen und mithin durch ermäßigte Preise die Höhe des Zolles überwinden und die alte italienische Kundschaft zum Teil behalten können. Kurz, der Zoll wird nicht zu dem Preise zugeschlagen werden, den die ausländische Ware hatte, bevor sie von ihm betroffen wurde, sondern zu dem Preise, den die Ware erlangte infolge der Auslese unter den französischen Fabrikanten und infolge ihrer Anstrengungen, den italienischen Markt nicht gänzlich zu verlieren. Die Erfahrung hat bewiesen, daß der Zoll zum Teil von den ausländischen Produzenten bezahlt werden kann, wie sie auch bewiesen hat, daß der Ersatz einer Kundschaft durch eine andere nicht leicht ist. Die Anstrengungen der einzelnen Fabriken zielen eben darum darauf ab, die alte Kundschaft möglichst unverändert zu erhalten. Nach der Einführung des Schutzzolls in Italien haben die Produzenten des Auslandes alles getan, um ihre Herrschaft dort unverändert zu behaupten. Erst als die fremden und namentlich die schweizerischen Fabriken bemerkten, daß die Erhaltung wenigstens eines Teiles der alten Kundschaft zu schwere Opfer auferlegt, haben sie es vorgezogen, nach Italien hinüberzuwandern und dort, im Lande selbst, dieselben Vorteile zu genießen wie die italienische Produktion.

Zu gleicher Zeit wird in dem Schutzzollande, je mehr der Eingang von Fertigerzeugnissen an Boden verliert und der von Bearbeitungselementen gewinnt, jedes dieser Elemente, Roh- und Hilfsstoffe, Maschinen u. dgl., besonderer Gegenstand der Berechnung und der Erfahrungen. Hier wird die Art entdeckt, bisher untätige Kräfte, Ersatzstoffe und Rückstände auszunutzen; dort die Art, einen Vermittler auszuschalten; dort wiederum, die neue Fabrikation dem besonderen Geschmack gewisser Gruppen von Kunden anzupassen. Hauptsächlich aber ist auf die fortschreitende Geschicklichkeit der Arbeiterschaft zu rechnen, die sich mit der neuen Arbeit vertraut macht, sowie auf die Minderung der allgemeinen Betriebsausgaben, die mit der Ausbreitung des Absatzes auf dem inneren Markte Hand in Hand geht. Durch jedes dieser Elemente werden solchermaßen die anfänglichen Kosten geändert. Von den ersten Anlagen, die schutzbedürftig sind, kann man zu einer solchen Verfassung gelangen, daß die neue Industrie als dem Lande naturgemäß anerkannt werden kann und die Vergleichswerte der Kosten sich verschieben, ohne daß sie, wie wir bei dem Beispiel der französisch-italienischen Beziehungen gesehen haben, den wechselseitigen Austausch und den Austausch mit allen andern Ländern ausschließen.

Es ist auch die Eventualität nicht ausgeschlossen, daß ein Industriezweig, der unter dem Schutz entstanden ist, Anlaß wird zur Entstehung anderer Ergänzungs- oder Vervollkommnungs-Industrien, für die ausgezeichnete Lebensbedingungen gegeben sind, von denen man früher keine Ahnung hatte.

Das Entstehen einer Soda- und Pottascheindustrie in Italien folgte dem

Fortschritt der inländischen chemischen und Webeindustrien, denen sie zur Unterstützung diente, da Soda und Potasche bei der Bearbeitung der chemischen und Webstoffe verwendet werden[1]. Aber jene wäre nicht entstanden, wenn diese Industrien nicht auf italienischen Boden verpflanzt worden wären, wie auch das Sodachlorat, der Rohstoff, über den das Land in Fülle gebot, ohne einträgliche Ausnutzung verblieben wäre. Dasselbe kann man sagen von der Industrie der Seidenabfälle, die sehr blühend wurde, als man das Seidengewebe schützte und einen vorzüglichen Rohstoff auszunutzen bekam. Nicht anders ging es bei der Baumwollindustrie mit der Watte, als die vermehrte Bearbeitung der Rohbaumwolle Rohstoff der Watte vervielfältigte, die Abfälle. Viele andere Beispiele dieser Art ließen sich noch anführen.

53. Der Schutzzoll und die Minderung der wirtschaftlichen Differenzierung zwischen den Ländern. — Die Entwicklung zur Industrie erscheint heute leichter als einst, weil die Merkmale der Differenzierung zwischen Ländern mit industriellen Neigungen und Ländern mit landwirtschaftlichen verringert sind. Es schien lange Zeit hindurch, daß die zur Fabrikarbeit bestimmten Völker über die Bodenschätze Kohle und Eisen verfügen müßten und daß diejenigen Völker, die hierüber nicht verfügen, auf alle industriellen Strebungen zu verzichten hätten. Dank den großartigen Gaben der Natur entstand eine gewaltige industrielle Produktion in England, in Deutschland, in den Vereinigten Staaten. Diese Länder zogen bei ihrem sehr großen Reichtum an Kohle und Eisen ihr größtes Vermögen aus dem Industriebetrieb. Es schien, daß ihre Hegemonie keine Anfechtungen zuließe, denn die anderen Länder waren naturnotwendig bestimmt zu ewigem und ausschließlichem Landbau.

Indessen kann die wirtschaftliche Überlegenheit ähnlich der politischen wohl absolut, aber nimmer unveränderlich sein. Andere Faktoren treten heute in Wirksamkeit, indem sie Kohle und Eisen ersetzen und infolge dessen die Grundlagen der industriellen Kultur verschieben. An die Stelle des Dampfes tritt heute in siegreich raschem Vordringen die hydro-elektrische Kraft. Sobald einige Probleme der billigen Übertragung dieser neuen, geheimnisvollen Kraftquelle gelöst sein werden, wird ihre Verwendung sich mit immer größerer Schnelligkeit ausbreiten und sich auf die Industrien erstrecken, die ihrer heute noch entbehren. Aber auch jetzt, wo viele Schwierigkeiten noch nicht ganz behoben sind, herrscht bereits die hydro-elektrische Kraft in vielen Gegenden und in sehr vielen Fabriken. Sie ist gefügig zu jeder produktiven Maßnahme und kostet sehr viel weniger als die Dampfkraft.

[1] Während ihre Verwendung sehr zunahm, hat sich die Einfuhr von Potasche und Soda in Italien von 1902 bis 1904 fortgesetzt vermindert von 175400 auf 165500, auf 141800 Doppelzentner.

Die Länder, die trotz ihrer vielen Wasserläufe zur Landwirtschaft bestimmt schienen, finden sich nunmehr im Besitz dieses mächtigen neuen Faktors industrieller Betätigung. Die Märkte, die schon Eisen besaßen und die nun die hydro-elektrischen Kräfte benutzen können, befinden sich in besseren Bedingungen als die, die früher Eisen und Kohle zu ihrer Verfügung hatten, und zwar nicht bloß deshalb, weil die elektrische Triebkraft billiger ist als die Dampfkraft, sondern auch weil der Unterschied noch immer größer werden muß zum Vorteil der ersteren. Der Bau vieler englischer Bergwerke z. B. neigt dazu, immer kostspieliger zu werden infolge der von ihnen bereits erreichten Tiefe. Doch nicht dies allein! Das Reich des Eisens selber scheint mehrfach angetastet zu werden. Dank den Fortschritten der Technik haben wir die Bekanntschaft früher unbekannter Metalle gemacht, und es gibt einige Legierungen, die mit Vorteil als Ersatz der reinen Metalle verwendet werden können. Das Aluminium nimmt heute an vielen Erzeugnissen Teil, und es ist ihm eine sehr weitreichende Anwendung in der modernen Metallurgie vorbehalten.

Die Übermacht der Kohle und des Eisens geht also langsam abwärts, und es ersteht eine neue, die die Grundlagen der industriellen Hegemonie zu verschieben trachtet. Solche Verschiebung geschieht nicht bloß in wirtschaftlichem Sinne, sondern auch in geographischem. Einige ehemals sehr kohlenreiche Gegenden sind nicht ebenso reich an hydro-elektrischen Kräften; andere, die sehr arm an Kohle sind, sind hingegen mit diesen letzteren reich ausgestattet.

In der chemischen Produktion finden wir eine noch größere Umwälzung. Das Monopol, das Chile und Perú als Salpetermärkte besaßen, droht zu schwinden, da Schloessing erwiesen hat, daß das Salpeter durch Kalknitrat ersetzt werden kann. Ein besonderer Vorgang, den Birkeland und Eyde kennen gelehrt haben, zieht vermittels elektrischer Öfen die Salpetersäure aus dem Stickstoff der Luft. Cécil von Schwarz lehrt uns, wie man in der Herstellung von Zement die ungeheure Masse der Rückstände aus der Siderurgie ausnutzen kann. Kurz, es ist eine fortwährende und fortwährend Gutes schaffende Umwälzung.

Wer vermöchte die Länder zu verurteilen, die über solche neue Faktoren industrieller Kultur verfügen und vermittels eines verständigen Schutzsystems die Umgestaltung ihres Wirtschaftslebens zu erleichtern suchen? Man kann einwenden, daß eine Umgestaltung, die von vielen und starken Naturgründen ermutigt wird, keinen künstlichen Schutz nötig hat, daß das Kapital keines künstlichen Ansporns bedürfe, wenn es sicher ist, hohen Profit zu erzielen und die industriellen Produktionen anderer Länder zu schlagen. Es handelt sich jedoch um Umgestaltungen, die auch dann, wenn sie von ausgezeichneten natürlichen Bedingungen gestützt sind, ungeheure Anstrengungen erheischen. Die neuen Industrien produzieren wenigstens in den ersten Betriebsjahren zu verhältnismäßig hohen Kosten und vermögen erst später mit der Zunahme ihrer technischen Erfahrung und der Amortisierung der Kapitalien den freien ausländischen Mitbewerb auszuhalten.

Es gibt noch andere Beweisgründe, mit denen der Schutz in solchem wirtschaftlichen Augenblick gerechtfertigt werden kann. Ein

neues Land z. B. kann wohl jene natürlichen Bedingungen besitzen, aber der Kapitalien ermangeln. Freilich ist das moderne Kapital sehr beweglich, aber seine Beweglichkeit steht in direktem Verhältnis zu der Höhe des erhofften Profits. Mithin wird, wenn zu den natürlichen Bedingungen für den industriellen Betrieb noch ein angemessener Schutz hinzugefügt wird, die Anziehung von Kapitalien wirksamer sein, und die Umgestaltung sich so kraftvoller vollziehen können. In diesem Falle könnte man den Schutzzoll mit denselben Beweisgründen verteidigen wie den Freihandel: ist doch der Freihandel das Ziel, zu dem der Schutzzoll hier strebt! Die Gesetze der Vergleichswerte der Kosten würden davon keine Verletzung erleiden, denn die neuen Länder würden sich nach jenem kurzen schutzzöllnerischen Abschnitt der freien Produktion der Waren widmen, zu der sie alle natürlichen Anlagen haben, und mit diesen die andersartigen Waren erwerben, die im Auslande unter besonders günstigen Bedingungen hergestellt werden.

Niemand kann leugnen, daß bei der Abwechslung der Faktoren industrieller Übermacht, bei dem ungeheuren Fortschritt der Erfindungen und bei dem unvorhersehbaren Aufeinanderfolgen der Entdeckungen die wirtschaftliche Hegemonie sich von einem Lande zum anderen zu verschieben neigt und daß diese Verschiebung vom Schutzsystem unterstützt werden kann.

54. Die Auswahl der schutzbedürftigen Produktionen ist immer möglich. — Wie soll man aber die Grenzindustrien unterscheiden und unter ihnen wiederum diejenigen auslesen, welche Wahrscheinlichkeit einer blühenden Entwicklung auch ohne Schutz haben, und jene anderen, die vielleicht auf die bescheideneren Posten des inländischen Marktes zurückweichen müßten, und ferner jene, die sich gerade am Rande wirtschaftlicher Einträglichkeit befinden und unter der fortwährenden Gefährdung durch die internationale Konkurrenz ein Leben mit Unterbrechungen führen? Gewiß sind das keine Grenzindustrien, die ihre Erzeugnisse ausführen und die, weil sie schon Herren des inländischen Marktes sind, in die Einfuhr verwandter Erzeugnisse aus dem Auslande nicht willigen. Man muß sie hingegen unter jenen suchen, die, während sie zur Ausfuhr ihrer eigenen Erzeugnisse Schritte tun, noch nicht fähig sind, den ganzen inländischen Markt zu versorgen, sowie unter jenen anderen, die zwar anfangen, für den inländischen Markt zu produzieren, aber noch fern sind von einer Ausfuhr. Natürlich wechseln diese Grenzindustrien fortwährend, da sie unter der fremdländischen Konkurrenz

völlig verschwinden oder auch in jene Kategorie von Industrien einrücken können, die dank der erworbenen Stärke von der Grenze weit entfernt sind.

Die italienische Baumwollindustrie gehörte eine Zeit lang zu den Grenzindustrien, heute aber nicht mehr, da sie erstarkt ist. An ihre Stelle traten die Leinen- und Hanfindustrien. In Frankreich zählte man um 1900 die Wollindustrie zu den Grenzindustrien, und in der Tat wandelten sich viele Wollfabriken in Baumwollfabriken um. Wenn man nun die Andeutungen des internationalen Handels verbindet mit denen, die sich aus der natürlichen Beschaffenheit des Landes ergeben, so wird es nicht schwer, die einen Schutz verdienenden Grenzindustrien auszuwählen. Der Schutz wird den Industrien gewährt werden, die, wie sehr sie auch am Rande der wirtschaftlichen Konvenienz stehen, Gaben besitzen, die eine blühende Betätigung in Zukunft verheißen.

Für die landwirtschaftliche Produktion verlaufen die Dinge nicht anders. Wie es dort Grenzindustrien gibt, gibt es hier Grenzböden. Wenn die internationalen Werte unter dem Einflusse der ausländischen Konkurrenz sich geändert haben und man eine Umwandlung der Kulturen nötig findet, wird sich unschwer erkennen lassen, welche von den Grenzkulturen wirksamere Unterstützung verdienen, weil sie eine künftige blühende Produktion verheißen. Als man in Deutschland die Zuckerindustrie ins Leben rief und indirekt die Kultur der Zuckerrüben schützte, tat man nichts anderes, als daß man die Umgestaltung von Grenzböden erleichterte, deren bisherige Bestellungsweise nur spärlichen Nutzen abgeworfen hatte. Diese Böden trugen indirekt, aber wirksam dazu bei, ein neues Erzeugnis, den Zucker, in den Ausfuhrhandel Deutschlands eintreten zu lassen und in einem Deutschland günstigeren Sinne die internationalen Werte zu verbessern.

Diese Form des Schutzes, mit der sich Stuart Mill viel befaßt hat und die schon auf den ersten Blick als eine der besten Formen verdienter Ermutigung erscheint, ist doch die Zielscheibe häufiger und heftiger Kritik gewesen. Bastable erkennt den gesetzgebenden Körperschaften nicht die erforderliche Sachkunde zu, um mit gesundem Urteil die einen Schutz verdienenden Produktionen auszuwählen, und findet, daß auch im günstigsten Falle einem gegenwärtigen und wirklichen Schaden ein unsicherer und entfernter Vorteil gegenüber steht. Cairnes erinnert daran, daß die Industriellen, wenn sie Schutz fordern, immer von einer Industrie in den Kinderjahren und von ihren natürlichen Anlagen zu ansehnlicher Entfaltung zu sprechen lieben, daß aber dann die Industrie auf den Schutz nie wieder verzichten will, wenn sie ihn auch nicht mehr nötig hat. Cairnes schließt daraus, daß der Schutz nicht industrielle Tugenden entwickelt, sondern vielmehr eine ganz entgegengesetzte Tendenz hat und unfehlbar das Bedürfnis nach weiterer Verteidigung herbeiführt. Als Cavour, der ein in der Praxis sehr

vorsichtiger Freihändler war, die Zollreformen Piemonts begann, vertrat er, daß der Schutzzoll auch in diesen Fällen abzulehnen wäre, denn es würden, während die jungen Industrien sich stärken, ihre Rivalen Giganten werden, und es nähme unter solchen Umständen das Bedürfnis nach Schutz nie ein Ende. Alle Kritiken der Freihändler im Hinblick auf die jungen Industrien polarisieren sich um diese hauptsächlichen Gesichtspunkte, deren Wert schon deshalb nicht unbedingt ist, weil sie bisweilen zur Geschichte in Widerspruch stehen.

Die Unzuständigkeit der Parlamente, in wirtschaftlichen Dingen Gesetze zu geben, ist erwiesenermaßen zwar groß, aber es fehlen doch auch nicht Fälle, die beweisen, daß der Schutz aus sehr vernünftigen Gesichtspunkten gewährt worden ist. Niemand wird leugnen, daß in England vor und nach der industriellen Revolution die Zollverteidigung Industrien zugestanden wurde, die sie verdienten. Ihr Erfolg, auch nachdem die Zollschranken wieder niedergelassen sind, beweist das. Es gab freilich — und wie wäre es möglich, das zu vermeiden? — geschützte Industrien, welche nicht über vielversprechende natürliche Gaben verfügten, aber sie fielen ab — die Industrie der Zuckerraffinerie in England verschwand so —, sobald der Freihandel eingeführt wurde. Auch Deutschland schützte Produktionen, welche nicht nur nicht in ihrem Anfangsstadium stehen blieben, sondern sich rasch entfalteten und stärkten und, was Organisation betrifft, vielleicht selbst die englischen Industrien übertrafen.

In der Verteilung des Schutzes wie in seiner Abmessung können leicht Irrtümer unterlaufen. Aber wie viele Irrtümer stecken nicht in allen Gesetzen, die Menschen geben, und doch hören die Parlamente darum nicht auf, Gesetze zu machen. Gewiß sollten die Irrtümer auf ein Minimum reduziert werden, und eben darum müßten sich aller Anstrengungen darauf richten, den Schutz auf die meist versprechenden Produktionen zu beschränken.

Geringeren Wert hat der Einwand Cavours. Das Maß des Fortschritts ist nicht für alle Industrien gleich. Die anfängliche Raschheit im industriellen Verfahren ist größer in den jungen als in den alten Fabriken. Wenn eine neue Fabrik ersteht, die alle Mechanismen der alten Fabriken annimmt, wird vom technischen Gesichtspunkte der Unterschied nicht groß sein. Was die Organisation betrifft, so wird der Abstand rasch zurückgelegt sein, da man sich die Erfahrungen der alten Fabriken leicht zunutze machen und sie nachahmen kann. Man machte diesen Einwand den deutschen Industrien, als sie sich durch den Schutzzoll decken ließen. Einige deutsche Fabriken nun nehmen es, trotzdem sie jünger sind als die englischen, siegreich mit diesen auf. Auch Italien hatte, obwohl es recht spät auf der Bildfläche erschienen ist, im Jahre 1897 Fabriken, die mächtiger und moderner waren als irgend welche ihresgleichen in ganz Europa.

Es ist nicht ganz richtig, daß man den Schutz, wenn er einmal eingeführt ist, nicht abschaffen könne. In England fiel er weg, ja seine Abschaffung wurde gefordert, erzwungen von den Industriellen selbst. Als in Deutschland im Jahre 1902 die neue Zollreform zur Erörterung stand, wandten sich viele Industrien gegen sie.

Auch die Behauptung von Cairnes, daß in den schutzzöllnerischen Ländern sich die industriellen Tugenden nicht entwickeln, ist ungerechtfertigt. Wir würden heute nicht die Klagen der englischen Fabrikanten anzuhören brauchen, wenn nicht Deutschland und die Vereinigten Staaten dank dem Schutzsystem ihre industriellen Tugenden so entwickelt hätten.

55. **Der Schutzzoll und die Umgestaltung der Kapitalien.** — a) *Wie die Umgestaltung der Kapitalien vor sich geht.* — Das Schutzsystem vermag wohltätig zu wirken auch in den Zeiten, in denen eine tiefe wirtschaftliche Umbildung reift, und zwar weil es den Übergang von der einen zur anderen Form der Produktion minder hastig macht und auch die Vergeudung von Kräften, die solchen Übergang gewöhnlich begleitet, mäßigt.

Die verschiedene Höhe des Profits ist die Ursache der kapitalistischen Umgestaltung. Der Übergang des gesamten Kapitals von einer Form der Anlage zur anderen ist schwierig, wenn nicht unmöglich; die Verschiebung betrifft fast immer nur einen Teil des Kapitals.

Die Ausgleichung der Profite erhält man:

1. vermittels des Zuflusses der verfügbaren Kapitalien zu den lohnenderen Anlagen;

2. durch die Ausschüttung des Kapitals, das sich aus wenig einträglichen Anlagen zurückgezogen hat, über jene.

Ein gewisse Menge Kapitals ist immer in Umgestaltung begriffen, weil sich ein Zustand vollkommenen Gleichgewichts sehr schwer erreichen läßt. Diese Umgestaltung hat nicht immer dieselben Wirkungen, sie schwankt, je nachdem es sich um umlaufende oder festliegende Kapitalien handelt. Wenn ein umlaufendes Kapital in einer bestimmten Form einen hohen Nettoertrag abwirft, so werden mehrere Unternehmer ihren Kapitalien diese Form geben, so daß deren Erzeugnisse infolge des vermehrten Angebots im Preise fallen werden und der Gebrauchswert des Kapitals wieder auf die Höhe des Kostenwertes zurückkehren wird.

Wenn hingegen das in einer bestimmten Form angelegte umlaufende Kapital spärliche Einnahmen abwirft, wenn z. B. die in einer Industrie verwandten Rohstoffe durch ihre Umwandlung in Fabrikate nicht eine dem normalen Zinsfuß gleichkommende Wertvermehrung ergeben, dann werden die Unternehmer ihre Kapitalien sofort von dieser Form der Anlage zurückziehen, und so wird die Verminderung des Angebots der Erzeugnisse ihren Preis erhöhen, und zwar so sehr, daß der Gebrauchswert dieses Kapitals wieder in Gleichgewicht gelangt mit dem Kostenwert.

Was die festgelegten Kapitalien betrifft, so verlaufen die Dinge anders. Wenn die mit ihnen erlangten Erzeugnisse im Preise steigen, so verwandeln viele Unternehmer ihre umlaufenden Kapitalien in festgelegte, um eine größere Rente zu erzielen, und da solchermaßen das Angebot der erlangten Erzeugnisse zunimmt, so wird mit der

Festlegung jenes Kapitals ihr Preis fallen, und der Gebrauchswert des Kapitals wird wieder seinem Kostenwerte gleich werden.

Nehmen wir hingegen an, daß infolge der Ermäßigung im Preise der Erzeugnisse der Gebrauchswert eines festgelegten Kapitals sich ganz plötzlich vermindere und unter den Kostenwert falle, so kann die Ungleichheit zwischen dem Kostenwert und dem Gebrauchswert nicht behoben werden, da man die Umgestaltung des festen wie des umlaufenden Kapitals in freies und verfügbares nicht sofort vornehmen kann. Alsdann ist die Rente dieser Anlage dauernd unternormal, wodurch eine entsprechende Verminderung im Tauschwerte des festen Kapitals herbeigeführt wird, eine Verminderung, die bleibt, so lange das Kapital in seiner wirtschaftlichen Daseinsform verharrt. Wir können also sagen, daß, während der Gebrauchswert der umlaufenden Kapitalien immer gleich ist ihrem Kostenwerte, bei den festgelegten Kapitalien hingegen der Gebrauchswert bisweilen größer und bisweilen kleiner sein kann als der Kostenwert, dem Kapitalisten bald ein außergewöhnlicher Gewinn und bald ein außerordentlicher Verlust entstehen kann.

Der Umgestaltung ist auch das Kapital unterworfen, das im Grund und Boden angelegt wird. Wenn der Preis der landwirtschaftlichen Erzeugnisse zunimmt, wächst der Gebrauchswert des Bodens, und da der Boden beschränkt ist und nicht geschaffen werden kann, so kommt der Besitzer in die Lage, ihn zu einem höheren Preise zu verkaufen, als er ihn erworben, und den Erlös auf andere Weise anzulegen. Und mit dem Gebrauchswerte des Bodens wächst auch sein Tauschwert derart, daß ein immer größerer Teil des Nationalreichtums für den Erwerb von Grund und Boden aufgebraucht wird. Wenn dann nach dem Erwerb der Preis der Erzeugnisse fällt, so bringt das eine Minderung in der Rente und mithin im Gebrauchswert des Bodens mit sich. Namentlich der Fortschritt in den Beförderungsmitteln kann, nach Price, inbezug auf die Bodenrente das, was einstmals ein nicht verdienter Zuwachs war, umwandeln in eine nicht verschuldete Abnahme. Dergleichen ist in den letzten Jahren eingetreten infolge der amerikanischen Konkurrenz und der fortwährenden Ermäßigung der Frachttarife. Diese beiden Faktoren drückten die landwirtschaftliche Rente der alten Länder herab und neutralisierten zum Teil die Vorteile, die aus der Nähe der Verbrauchsstätten sich ergaben. In solchen Fällen hat die Landwirtschaft zu leiden.

Unter den Ursachen kapitalistischer Umgestaltung steht der Schutzzoll in erster Linie. Die Zölle erhöhen die Preise und mit den Preisen die Profite der geschützten Industrien und geben diesen damit

eine starke Anziehungskraft auf das Kapital. Daher die Umgestaltung, die schwankt je nach der Höhe des Zolls und dem geschützten Arbeitszweige. Die Anziehung dauert fort, auch wenn die anderen Anlagen in ihrem Ertrage unverändert bleiben oder in minder merklichem Maße fortschreiten als die dürftiger geschützten Industrien. Bei diesem Verlauf überholt schließlich in den Ländern, in denen die natürlichen Bedingungen der Entwicklung der Fabrikindustrie günstig sind, diese auf die Dauer die landwirtschaftliche Produktion und führt das Land zu vorwiegend industriellen Formen. Ist diese Bewegung erst einmal eingeleitet, so wird die Umgestaltung des Kapitals fortfahren, auch wenn die sie zuerst bestimmende Ursache, der Schutz, wegfällt.

England z. B. fuhr auch nach der Einführung des Freihandels damit fort, das im Boden angelegte Kapital herauszuziehen, um das der Fabriken zu vermehren. In England gab der Boden unter dem Druck der überseeischen Konkurrenz bald geringere Renten, während die Industrie unter dem Einfluß günstiger Faktoren ebenso rasch größere Profite abwarf. Daher einerseits ein Grund der Abstoßung und anderseits ein Grund der Anziehung und mithin ein sehr rascher Trieb zu kapitalistischer Umgestaltung.

Nun könnte diese Lage, die das Ergebnis des Freihandels war, auch vom Schutzzoll kommen: der Fall einiger europäischer Festlandstaaten ist typisch in dieser Hinsicht. Zu Beginn des industriellen Schutzsystems litt die Landwirtschaft in der Tat unter dem Gewicht verschiedener und komplexer Ursachen, während die Industrie sich an hohen Profiten bereicherte. Ohne Zweifel ist die industrielle Bewegung infolge dieser Lage beschleunigt worden.

Die Umgestaltung kann auch minder rasch sein, wenn 1. die geschützte Industrie dürftige natürliche Chancen und mithin spärliche Lebenskraft hat; 2. der Schutz schwach ist; 3. die Landwirtschaft sich unter normalen Bedingungen entwickelt und auch die anderen Kapitalanlagen sich in normalen Bedingungen befinden.

Der Schutz wäre ganz unentschuldbar, wenn er infolge seiner Höhe und seiner Unvernünftigkeit das Kapital von normalen Anlagen abziehen und solchen zuführen würde, die niemals ohne künstliche Unterstützungen auskommen können. Wenn er hingegen die Kapitalien von den minder lohnenden Industrien abzieht, um sie solchen zuzuführen, die in verhältnismäßig kurzer Zeit ohne Künstelei hohe Profite abwerfen können, da kann der Schutz gutes tun.

b) Das festliegende Kapital der Landwirtschaft und die Gründe, die seine Umbildung verzögerten. — Aber auch in einem anderen Falle kann der Schutz nützlich sein: wenn es

sich darum handelt, den Ansturm des fremden Wettbewerbs abzuschwächen und den nationalen Kapitalien Zeit zu geben, sich zu decken sei es durch eine zweckmäßige Umbildung, sei es durch Erneuerung der Produktionen, in denen sie angelegt sind, unter Einführung von Abänderungen.

Jedermann kennt die stürmische Überschwemmung Europas mit überseeischem Getreide: dessen Wettbewerb zeigte sich bald unbezwinglich, die europäische Getreideproduktion wurde davon ganz überrumpelt. Es sank die Bodenrente und die Lage der Länder, die vornehmlich, wenn nicht ausschließlich auf den Getreidebau angewiesen waren, wurde sehr ernst. Nur England, das bereits sehr stark in seiner Industrie war, konnte die Landwirtschaft dem überseeischen Wettbewerb preisgeben und dem Unheil ausweichen, das es unter anderen Bedingungen sicherlich hätte erleiden müssen. All das löste sich immerhin in eine ungeheure Verstreuung von Kapital auf, die nur deshalb keine verhängnisvolle Wirkung auf die ganze englische Volkswirtschaft übte, weil 1. der von England aufgehäufte große Reichtum ihm eine größere Widerstandskraft gegen die gewaltigsten Stöße verlieh; 2. die bereits sehr mächtige Industrie bei ihrer Arbeit für die fremdländischen Märkte den Gegenstoß, der infolge der landwirtschaftlichen Krise durch die Zusammenziehung des inländischen Verbrauchs eintrat, nicht oder nur sehr abgeschwächt merkte. Ja, die Industrie glich nicht bloß das Übel der inländischen Krise aus, sondern ging aus ihr sogar gekräftigt hervor. Die gestiegene Einfuhr landwirtschaftlicher Waren löste sich auf in einen Grund der Vermehrung der Ausfuhr von Fabrikerzeugnissen. Es verstärkte sich die Abwanderung von Feldarbeitern nach den Fabriken, so daß diese neue Arbeitskräfte erhielten. Zugleich erlaubte die Ermäßigung der Lebensunterhaltskosten, Erhöhungen in den Löhnen hinauszuschieben.

Von den europäischen Festlandstaaten aber befand sich keiner in der Lage Englands. Deren Wirtschaftsgefüge war viel schwächer, da ja die Landwirtschaft dessen Hauptteil darstellte. Der größte Schaden war aber nicht bloß aus der Wichtigkeit erwachsen, welche die Landwirtschaft in diesen Ländern hatte, sondern auch aus dem ungeheuren festen Kapital, das im Boden steckte und dessen Umwandlung immer schwierig ist. Dieses Kapital übersteigt in der Form von Pflanzungen, von Erdarbeiten, Trockenlegungen, Baulichkeiten usw. den Wert des Bodens selber. Auch die bestbelegenen und von der Natur bestausgestatteten Grundstücke entgehen nicht der Notwendigkeit, ein Kapital festzulegen, das bei weitem größer ist wie das in den Industrien festgelegte. Dies ist der Grund, oder wenigstens *ein* Grund, weshalb die Länder, die in der Betätigung der Fabriken keinen Ersatz finden können, dies enorme Vermögen, die Frucht zäher Arbeit mehrerer Generationen, so viel wie möglich ausnutzen müssen. Und die Ausnutzung ist nur möglich, *die Anpassung eines so großen Kapitals an andere Produktionsformen kann nur erzielt werden vermöge Betätigung einer weisen Handelspolitik, die zwar die Landwirtschaft in dem Sinne bestimmt, daß sie sie zu neuen Produktionen drängt, ihr aber die nötige Zeit läßt, damit die Umgestaltung sich allmählich fortschreitend vollziehen könne.* Wenn nicht ein billiger Schutzzoll der Landwirtschaft des europäischen Festlandes zu Hilfe gekommen wäre nach dem heftigen Ansturm der überseeischen Erzeugnisse, dann hätte sich alles in eine große, unberechenbare Verstreuung von Kapital aufgelöst,

die schließlich auch die Industrie tötlich verwundet hätte. Die festländische Industrie arbeitete in jener Zeit, wie man wohl sagen darf, fast ausschließlich für den inländischen Markt und hätte mithin sehr gelitten infolge einer raschen Einschränkung des inländischen Verbrauchs. Diese Form des Schutzzolls wird von den vernünftigeren Freihändlern als zweckmäßig anerkannt. Allerdings machen sie der Landwirtschaft den Vorwurf, zu saumselig gewesen zu sein in der Zurückziehung der in einigen Kulturen angelegten Kapitalien und deren Anlage in anderen Kulturen, wodurch die Zollverteidigung, die einen zeitweiligen Charakter hätte haben müssen, eine andauernde geworden wäre.

Gewiß ist der Schutz vielfach so wenig vernunftgemäß gewesen, daß bei allzu hohem Steigen der Getreidepreise und der Grundrente der Sporn der Konkurrenz gar nicht mehr fühlbar wurde und sich Verhältnisse festigten, die nur vorübergehend hätten sein dürfen. Man erlebte in vielen Fällen nicht einmal einen Ansatz zu langsamer und wohlbemessener Umgestaltung, eben weil die Konkurrenz durch die künstlichen Verteidigungsmaßnahmen unterdrückt wurde. Aber in nicht wenigen anderen Fällen blieb die Konkurrenz doch fühlbar, namentlich dank dem fortwährenden Sinken der Produktionskosten in den Ursprungsländern, wodurch ein guter Teil der Schutzzölle in den Bestimmungsländern wett gemacht wurde.

Das Element Zeit muß man jedoch bei derartigen Umgestaltungen in Verhältnis setzen zu den Hindernissen, die zu überwinden sind. Und solcher Hindernisse gibt es heutzutage unendlich viele. Nur das moderne technische Werkzeug kann reichlichere oder bessere oder mannigfachere Produktionen geben. Dieses technische Werkzeug wird heute dargestellt von den vervollkommneten landwirtschaftlichen Maschinen, von den besser zusammengesetzten und angewandten chemischen Düngemitteln, von den wirksamen Hilfsmitteln gegen Tier- und Pflanzenkrankheiten, von den neuen Kriterien der landwirtschaftlichen Bewässerung, von den verwickelten und vervollkommneten Behandlungsweisen der Erzeugnisse, die deren Beschaffenheit bessern und ihren Absatz erleichtern können. Es genügt die Aufzählung der verschiedenen Faktoren des modernen technischen Apparats, um begreiflich zu machen, daß er nicht schon zur Verfügung des Landwirts steht, wenn er ihn haben will. Damit die moderne Landwirtschaft allmählich in den Besitz des neuen technischen Werkzeugs gelange, sind viele Mittel und geraume Zeit erforderlich. Nun lassen sich die Mittel nicht aus dem Boden stampfen, sondern werden langsam beschafft, und zwar um so langsamer, je ärmer das Land ist. Und die Zeit kann nur beschafft werden durch den Schutz.

Es ist ungerecht, der Landwirtschaft einen Vorwurf zu machen aus der verhältnismäßig raschen Umbildung, deren die Industrie fähig ist. Tiefgehende Unterschiede der Anlage und der Einrichtungen trennen die Landwirtschaft von der Industrie. In jener ist das technische Werkzeug verhältnismäßig komplizierter und kostspieliger als in dieser.

Doch nicht bloß das. Die Widerstände der natürlichen Umwelt sind in den Industrien fast ganz ausgeschaltet, während sie in der Landwirtschaft mächtig,

zahlreich und einengend bleiben. Die Industrie arbeitet und produziert das ganze Jahr, alle Tage und alle Stunden, bei Tag wie bei Nacht. Ihre Produktion ist unmittelbar und ununterbrochen. Anders die Landwirtschaft, die unter den unerbittlichen Kreislauf der Jahreszeiten und die unverletzlichen Lebensgesetze der Pflanzen- und Tierwelt gezwungen ist. Sie unterliegt fortwährend den atmosphärischen Störungen und den parasitären Krankheiten. Ihre Produktion kann mithin weder unmittelbar noch ununterbrochen noch sicher sein. Das Fehlen der unmittelbaren Produktion zwingt sie zu langen Zeiträumen der Vorbereitung; der Weinbau z. B. erheischt einen nichts eintragenden Aufwand von viel Kapital während fünf oder sechs Jahren, die Obstpflanzung und gar die Ölbaumpflanzung und der Forst erfordert noch längere Wartezeit. Kurz, es reicht ein Jahr zur einträglichen Anlage einer Industrie, während mindestens ein Jahrzehnt erforderlich ist zur einträglichen Einrichtung eines landwirtschaftlichen Unternehmens. Allerdings kommt jetzt die Wissenschaft der Landwirtschaft zu Hilfe durch Entdeckungen, wie die von Boussingault, Liebig, Ville, Solari und anderen; indessen haben diese Entdeckungen, wenn sie die Kulturen ertragreicher gemacht haben, auch einen maßlos größeren Aufwand von Kapital seitens der modernen Landwirtschaft erforderlich gemacht.

Es versteht sich mithin, wie bei der größeren Langsamkeit und Schwierigkeit der Umbildungen auf dem landwirtschaftlichen Gebiete auch der Zollschutz länger andauern muß. Diese längere Dauer wird gerechtfertigt: 1. durch das ungeheure, im Grund und Boden festliegende Kapital, das einen Rückgang in den Kulturen nicht zuläßt, da sie dann keine solchem Kapital entsprechende Rente geben würden; 2. durch die Umständlichkeit des modernen technischen Werkzeugs, das lange Anpassungsstudien erfordert; 3. durch die Widerstände der natürlichen Gegebenheiten, die ungeheure Schwierigkeiten bieten und zu mühevollen Vorbereitungszeiten zwingen; 4. durch die langen Wartezeiten, bis die neuen Kulturen ausreichend einträglich werden.

c) Die überseeische Konkurrenz und Gründe der Verzögerung in der landwirtschaftlichen Umgestaltung. — Wenn wir unser Augenmerk auf die Konkurrenz des überseeischen Getreides richten, finden wir noch weitere Gründe, aus denen der der Landwirtschaft gewährte Schutz nicht so flüchtig sein kann, wie manche für richtig halten.

Die Getreideausfuhr der Vereinigten Staaten nahm nach 1885 beständig zu, und die Preise dieses amerikanischen Getreides waren andauerd ruinös für die europäische Landwirtschaft. Ferner haben Argentinien, Indien, Australien und andere Gegenden mit einer im Verhältnis zu ihrer Bevölkerung sehr ausgedehnten Bodenfläche, die mithin zu billigem Preise zu produzieren und auszuführen vermochten, dem europäischen Getreidebau keine Ruhe gelassen, indem sie die Getreidepreise andauernd bedeutend herabdrückten. Nach 1885 sind die Preise auf dem englischen Markte fortwährend gefallen; hingegen hatte auf dem französischen und deutschen Markte der Schutzzoll trotz seiner Erhöhung (1887 und 1894 in Frankreich, 1888 in Deutschland) nur die Wirkung, die Preise

nahezu unverändert zu erhalten. Das war ein weiterer Grund, aus dem man mit dem Kornzoll sich abfinden und seine Unterdrückung hinausschieben mußte.

Ein Land befindet sich bisweilen in der Notlage, gleichzeitig verschiedene landwirtschaftliche Produktionen zu verteidigen. Das gilt z. B. für Italien, das zur selben Zeit, wo es den Kornbau schützt, auch den Wein- und Ölbau verteidigt. Der einst sehr blühende Weinbau in Italien, der eine große Menge seines Ertrages auszuführen vermochte, mußte sich einschränken infolge des unter günstigeren Bedingungen produzierenden ausländischen Weinbaus, der die ausländischen Absatzmärkte großenteils für sich in Beschlag nahm und in Italien selbst bei dem bestehenden niedrigen Zollsatze sich mit Erfolg zur Geltung bringen konnte. Zum Überfluß kam noch eine Reblausplage, die viele Weinberge vernichtete, hinzu. Da andernfalls die Wiederherstellung der vernichteten Weinberge schwerlich erfolgt wäre und eine Umgestaltung der Kulturen unmöglich schien, wurde der Zollsatz für ausländischen Wein mehr als verdoppelt. Übrigens hätte aber, selbst wenn eine Umgestaltung der Kulturen in geringerem oder größerem Umfange möglich gewesen wäre, ein Druck der ausländischen Konkurrenz doch ferngehalten werden müssen, um zu verhüten 1. eine übereilte und darum zu weiteren Zusammenbrüchen führende Umgestaltung der Kulturen, 2. ein ängstliches Zurückziehen des Kapitals, das vorzugsweise zunächst unproduktive, dafür aber sicherere Anlagen gesucht hätte.

Hier erwächst aber eine andere Frage: welchen Grad von Schutz muß man in solchen Fällen gewähren, damit die Krisen nicht heftig werden und damit zugleich ein wirtschaftlicher Zustand nicht dauernd erhalten wird, der nicht der geeignetste ist, um den Reichtum zu fördern?

Der Schutz müßte derart bemessen werden, daß die Produzenten die Wirkungen der ausländischen Konkurrenz doch in etwas spüren und dadurch gewissermaßen daran erinnert werden, daß ihre Lage heikel sei und sie alle Kräfte aufzuwenden haben zu dem Endzwecke einer künftig besseren Nutzung ihres Kapitals. Wenn das Schutzmaß zu hoch ist, reizt es durch den sicheren Gewinn, den es den Produzenten bietet, diese dazu, in den alten Produktionsformen zu verharren zum andauernden, erheblichen Schaden für den Verbrauch und die allgemeine Volkswirtschaft.

Man irrt, wenn man den Schutz für ein unzweckmäßiges Mittel hält, um die Umgestaltungen der Kulturen vernunftgemäßer zu machen. Man geht dabei von der Annahme aus, daß die ausländische Konkurrenz sich nur allmählich fühlbar mache und sich nicht plötzlich offenbare und daß mithin die Umgestaltung auch ohne Schutz mit der erforderlichen Ruhe vonstatten gehen könne. Heutzutage folgen sich aber die Erfindungen mit solcher Schnelligkeit und haben solche Wirksamkeit, daß auch die Konkurrenz davon neue und plötzliche Antriebe erhält, die unmittelbare und ausgebreitete Wirkungen haben.

Der Transport des überseeischen Fleisches z. B. erfolgte mit heftiger Raschheit, sobald das Gefrierverfahren angewendet wurde. Wenn nicht in einigen Ländern der Schutzzoll diesen Ansturm der Konkurrenz in Zügel gehalten hätte, wäre es da wohl ohne eine große Zerstreuung von Kräften möglich gewesen,

eine Rassenauswahl vorzunehmen und diejenigen Rassen aufzuziehen, die sich am besten unter den gegebenen Verhältnissen eignen?

Man sagt, der Staat könne nur sehr schwer den vorsorgenden Schutz richtig bemessen. In der Tat könnte der Staat das sehr wohl und täte es auch immer, wenn er nicht hier und dort den Interessen der herrschenden Klassen allzusehr nachgäbe. Wenn also der staatliche Einfluß auf das Wirtschaftsleben bisweilen mißbraucht wird, so ist das kein zureichender Grund, um diesen Einfluß überhaupt beseitigen zu wollen. Der Einfluß wird vielmehr immer und allenthalben bestehen, und es kann sich nur darum handeln, die beste Art zu finden, um den Mißbrauch auszuschalten, um das Nützliche zu mehren und das Schädliche zu mindern.

Viertes Kapitel.

Das Schutzsystem ohne Zölle.

56. Verschiedene Arten von Prämien. — 57. Die Produktionsprämien: inwiefern sie besser sind als die Schutzzölle. — 58. Die Produktionsprämien: inwiefern sie schlechter als die Schutzzölle oder schwer durchführbar sind. — 59. Die Ausfuhrprämien.

56. Verschiedene Arten von Prämien. — Das Schutzsystem besteht nicht bloß aus Zöllen. Es gibt sogar eine besondere Form von Schutzsystem, das sehr wohl seinen Zweck erfüllt, trotzdem es von keinem Zoll gestützt ist. Es treten hier an die Stelle der Grenzgebühren die Prämien, um eine nicht ganz unähnliche Aufgabe zu erfüllen.

Es gibt Produktions- und Ausfuhrprämien, die bemessen werden genau nach der Menge der hergestellten oder ausgeführten Waren. Im einen wie im andern Falle bezwecken sie das Wachstum der nationalen Produktion, ein Wachstum, das sich erreichen läßt sei es, indem man den heimischen Markt der geschützten Industrie vorbehält, sei es, indem man sie drängt, fremde Märkte zu erobern.

Der Schutzzoll erhöht den Preis der verteidigten Waren über die Höhe hinaus, die er unter natürlichen Bedingungen haben würde, und sichert den Produzenten eine Prämie, die besteht in dem Unterschiede zwischen dem natürlichen Preise der Ware und dem von dem Zoll bestimmten künstlichen Preise. Und in diesem Falle wird die Prämie bezahlt von den inländischen Verbrauchern jener Ware. Die Produktionsprämie hingegen erhöht den Preis der geschützten Ware nicht, ja ermäßigt ihn um so viel, als genügt, um die ausländische Konkurrenz zu besiegen. Da aber die Prämie höher ist als diese Preisermäßigung, so hat der Produzent davon immer einen direkten Vorteil, ganz abgesehen von dem mittelbaren Vorteil, daß er allmählich auf den Platz der ausländischen Konkurrenten rückt, bis daß er Herr des heimischen Marktes geworden ist. In diesem Falle wird die Prämie nicht von den nationalen Verbrauchern jener Ware bezahlt, sondern vielmehr von allen Steuerzahlern des Staates, seien sie nun

Verbraucher der besagten Ware oder nicht; denn die Prämie wird dem Staatssäckel entnommen, zu dem alle Bürger beitragen.

Zu diesen Prämien gehören alle Maßnahmen fiskalischer Natur, die den Industrien, die gefördert werden sollen, zum Vorteil gereichen. So bedeutet die Entlastung von direkten Steuern, welche in einigen Ländern neuen Fabriken gewährt wird, nur eine Produktionsprämie, die um so höher ist, je höher der Steuersatz. Eine solche Prämie begünstigt die Produzenten, ohne direkt diejenigen zu benachteiligen, die nur Verbraucher der von den neuen Fabriken hergestellten Waren sind, lastet aber auf allen Steuerzahlern, weil die Staatskasse eine geringere Einnahme hat, so daß andere Kategorien von Steuerzahlern nicht zu entlasten oder gar mehr zu belasten sind.

Die Ausfuhrprämien stützen sich immer auf die Staatskasse und mithin auf die Bürger, die zu ihr beisteuern, aber die nationalen Verbraucher haben davon, zum Unterschiede von dem, was bei den Produktionsprämien eintritt, keinen Vorteil. Der Vorteil fließt hingegen ausschließlich den ausländischen Verbrauchern zu.

Manchmal werden sowohl die Produktions- wie die Ausfuhrprämien mit den Einfuhrzöllen verknüpft. Indessen wird dadurch ihr Endzweck nicht wesentlich geändert, da dieser neue Faktor sich fast immer in einen größeren Nutzen für die Produzenten und in ein größeres Opfer für die Verbraucher auflöst. Die Steuerzahler werden hier vielleicht weniger arg mitgenommen, denn der Ertrag des Zolles gleicht ganz oder teilweise das aus, was der Staat als Prämie aufwendet.

Wenn der Zoll in richtiges Verhältnis gesetzt wird zur Prämie, dann kann deren Höhe niedriger gehalten werden und dieselbe Wirkung erzielen. Es liegt das so auf der Hand, daß bezügliche Auseinandersetzungen sich erübrigen.

57. Die Produktionsprämien: inwiefern sie besser sind als die Schutzzölle. — Die Prämien haben wie die Zölle einen sehr weit zurückliegenden Ursprung. Colbert wandte sie in reichem Maße an namentlich zu Gunsten der Seidenkultur. Auch in Irland waren sie in Blüte, um die Leinen- und Hanfindustrien zu fördern. Und so fast allenthalben, um bald die Produktivität der Fabriken, bald die der Boden- und Seeindustrien anzuspornen. Aber sie hatten niemals eine so fast allgemeine und beständige Anwendung wie die Grenzzölle. Das Land, das heute von ihnen den meisten Gebrauch macht, ist Frankreich, wo alle Formen von Schutz zur Anwendung gelangen[1].

---

[1] A. de Lavison, La protection par les primes. Paris, Artur Rousseau. 1900. Der Verfasser spricht fast ausschließlich von den in Frankreich eingeführten Prämien.

Die Wirtschaftslehrer haben die Prämien gemeinhin vernachlässigt. Smith war ihr entschiedener Gegner, aber er hatte vornehmlich die Ausfuhrprämien im Auge und vernachlässigte die Produktionsprämien. Hamilton hingegen, der hauptsächlich die letzteren einer Prüfung unterwarf, verteidigte sie mit viel mehr Überzeugungswärme wie die Einfuhrzölle[1].

Gewiß vermeiden die Produktionsprämien, wenngleich sie bei der Anwendung viele Schwierigkeiten bieten, einige der Unzuträglichkeiten, die den Schutzzöllen anhaften. In der Tat:

1. Sie rufen, wie gesagt, keinerlei Erhöhung im Preise aller im Inlande hergestellten, verwandten Waren hervor und führen in dieser Hinsicht zu einer minder mangelhaften Verteilung.

Der Schutzzoll lastet bisweilen ausschließlich auf den ärmeren Verbrauchern, deren Lohneinkünfte dadurch geschmälert werden. Die Prämie hingegen lastet auf allen Steuerzahlern, der Schutz steht mithin nicht mehr in Beziehung zur Armut, wenn es sich um unentbehrliche Nährwaren handelt, sondern vielmehr im Verhältnis zum Reichtum der Bürger. Und dort, wo das progressive Prinzip der Besteuerung dem proportionalen Platz gemacht hat, lastet das Gewicht des Schutzes noch mehr auf den Reichen als auf den Armen. Unter diesem Gesichtspunkte erscheint die Überlegenheit der Prämie außer Frage.

2. Und gleiches kann man sagen inbezug auf die Wirksamkeit. Was tut der Zoll? Er beschützt gleichermaßen alle nationalen Produzenten, sowohl die, welche wenig produzieren, wie die, welche viel produzieren, sowohl diejenigen, welche vervollkommnete moderne Methoden anwenden, wie die, welche unvollkommene und veraltete Systeme befolgen. Die Verteidigung wird mithin im selben Maße den Produzenten gewährt, die ihrer wenig bedürfen, wie jenen, die sie sehr nötig haben. Und all das ist ungerecht und überdies gefährlich, denn es führt leichter zur Herstellung des Monopols. Die mächtigen Fabriken entwickeln sich leichter, weil sie mehr verdienen, da sie niedrigere Produktionskosten haben wie die anderen und dieselbe Preishöhe wie diese halten. Die kleinen Werkstätten verschwinden infolge der spärlichen Widerstandskraft unter der Konkurrenz der großen sehr bald.

Das Gegenteil geschieht bei dem Prämiensystem. Bei ihm kann man die Unterstützungen bemessen nach den wirklichen Bedürfnissen der einzelnen Unternehmungen. Man wird den im Entstehen be-

[1] In seinem berühmten „Report on manufactures“, den er am 5. Dezember 1791 in seiner Eigenschaft als Schatzmeister der Kammer der Repräsentanten des nordamerikanischen Bundes vorgelegt hat.

griffenen Produktionen viel geben, den bereits erstarkten hingegen wenig. So wird die Konkurrenz leichter sein, zum Vorteil des Verbrauchs, dem eine Preisermäßigung zugute kommen wird. Und die Entwicklung wird auch harmonischer sein, ebenso wie die Opfer besser vergolten werden.

3. Einer der Vorwürfe, der den Zöllen gemacht wird, ist der, daß sie die Produktionstätigkeit einschläfern, sobald sie einen solchen Entwicklungsgrad erreicht hat, daß sie für den heimischen Bedarf ausreicht. Dieser Vorwurf ist nicht ganz gerechtfertigt, weil es viele Fälle gibt, die belegen, daß der Fortschritt infolge der gewachsenen inländischen Konkurrenz oder des Bedürfnisses der Ausfuhr nach dem Auslande stetig fortdauerte. Jedenfalls ist in einigen Fällen die Prämie sehr viel verdienstlicher, und namentlich da, wo sich eine Einigung unter den nationalen Produzenten rasch herstellt und wo die Produktionen infolge der unzulänglichen natürlichen Gaben niemals in der Lage sein werden, den Wettbewerb mit dem Auslande aufzunehmen. Die Prämie wirkt, da sie nach der Menge der hergestellten Ware bemessen wird, wie ein unaufhörlicher Produktionsantrieb, der zur Weiterbildung der Einrichtungen und zur besseren Organisation des Verkaufs Lust macht.

4. Die Bewertung der vom Schutzsystem aufgeladenen Lasten ist leichter und sicherer, weil die Prämien einen Posten der Ausgabenrechnung darstellen, über die jährlich das Parlament zu befinden hat. Hingegen ist bei dem jetzt vorzugsweise üblichen Schutzsystem wegen der indirekten Natur der Steuerauflage die Vermögensmasse nicht immer berechenbar, die von den Verbrauchern zu den Herstellern übergeht, oder sie ist, wenn schon berechenbar, so doch denen nicht sichtbar, die die Last tragen. Das ist hier eine sehr ernste Sache, wo Erörterung und Kontrole dazu bestimmt sind, eine Mißbräuche mildernde Funktion auszuüben. In den Ländern, in denen nur wenige Produktionen geschützt sind, bleibt die Zahl der Verbraucher der von diesen hergestellten Waren immer geringer als die Gesamtmenge der Steuerzahler, und es wird mithin die Opposition dieser wirksamer sein als die jener. Ist das Schutzprinzip zugestanden, so darf man glauben, daß die Prämien in einem für die Entwicklung der geschützten Produktionen durchaus notwendigen Maße bestimmt werden, ohne dem in ihnen angelegten Kapitale übermäßige Profite zu sichern. Alljährlich, wenn der Staatshaushalt zur Verabschiedung kommt, gelangt die ganze Angelegenheit der Prämien zur Erörterung, und die parlamentarische Aufsicht wird notwendigerweise wirkungsvoller und aktiver. Anders steht es aber mit dem heute bevorzugten

Schutzsystem. Sind erst einmal die Zolltarife bewilligt, so denken nur noch wenige Leute mehr daran, und die Produzenten schöpfen für lange Jahre unablässig aus den bisweilen recht armseligen Einkünften der Verbraucher.

5. Sie machen die Herstellung der Güter, welche zueinander in Beziehung von Hilfswerkzeugen stehen, harmonischer, auch wenn nur eines von ihnen geschützt werden soll. Wenn man vermittels des Zolles die Herstellung eines Rohstoffes anspornen will, hebt sich dessen Preis im Inlande, und demzufolge heben sich auch die Kosten der aus diesem Rohstoffe gebildeten Waren. Die Herstellung dieser Waren wird also schwierig, namentlich wenn sie nicht auch ihrerseits durch weitere Zölle verteidigt werden. Was ist die Folge davon? Entweder eine schwindsüchtige Industrie durch Schuld des Zolles auf den Rohstoff; oder ein kompliziertes Schutzsystem, das alle Waren umfaßt, die von jenem Rohstoff abhängen können.

Bei dem Prämiensystem hingegen vermehrt der den Rohstoffen gewährte Schutz deren Preis nicht, sondern vermindert ihn und macht die Herstellung der Fabrikerzeugnisse leichter. Diese werden, unter diesem Gesichtspunkte betrachtet, weniger kosten als die verwandten ausländischen Waren, die unter natürlichen Bedingungen hergestellt werden. Man kann also die Produktion der Rohwaren anspornen, ohne sich für die bearbeiteten Waren zu interessieren, ja indem man ihnen indirekt nützt, ohne dazu allzu komplizierter Schutzmaßnahmen zu bedürfen.

6. Sie sind nützlich, weil sie das einzige Schutzmittel gegen die Waren darstellen, die aus Ländern kommen, mit denen man im Zollverein lebt. Der deutsche Zollverein z. B. gestattet Preußen keine andere Schutzform gegen die Waren des industriereichen Sachsens, die in freiem Austauschverkehr durch das ganze Reich verbreitet werden und verwandte Waren aus Ostpreußen aus dem Felde schlagen können. Die Erzeugnisse des landwirtschaftlichen Pommerns können aus gleichem Grunde über diejenigen Bayerns siegen. Ähnliches trifft man in Österreich-Ungarn zwischen den Fabrikländern diesseits der Leitha und den landwirtschaftlichen Ländern jenseits der Leitha. Nicht anders geht es in Australien zu, wo die Fabrikerzeugnisse der Victoria-Kolonie im ganzen Bundesgebiete die Herrschaft haben und ein gleiches von den landwirtschaftlichen Erzeugnissen Neuseelands zu sagen ist.

Eine unvermeidliche Folge der Zollverbände wäre das Ausbleiben einer Industrialisierung derjenigen Gebiete, die dazu alle natürlichen Anlagen besäßen. Der Industrialisierungsprozeß würde

über die Maßen schwierig, wenn nicht geradezu unmöglich werden wegen der größeren Schulung der Arbeiter und wegen aller jener Gaben, die ein langer Industriebetrieb bereits hat.

Bei dieser Lage der Dinge kann die Prämie, wenn alle Gründe, die einen zeitweiligen Zoll nützlich machen, zusammentreffen, eine wirksame, ersprießliche Maßnahme darstellen. So dachte Ungarn, als es sich von Österreich wirtschaftlich frei machen wollte, und man kann nicht sagen, daß die Verwirklichung erfolglos geblieben sei[1]. In Budapest entstanden mächtige Fabriken, die den Wettbewerb der sehr viel besser geschulten Fabriken Böhmens Widerstand zu leisten vermochten; und die Ergebnisse wären bei weitem bessere gewesen, wenn Ungarn mehr natürliche Neigungen zu den Industrien gehabt und zu einem kühnen Industrieprogramm ein allzu leidenschaftlicher Unabhängigkeitsdrang weniger beigetragen hätte.

58. Die Produktionsprämien: inwiefern sie schlechter als die Schutzzölle und schwer durchführbar sind. — Gegenüber diesen Vorzügen finden wir einige Schwierigkeiten der Anwendung und ernste organische Mängel. Da stehen in erster Linie:

1. Hindernisse finanzieller Natur. Der Staatshaushalt hat alle Lasten davon, aber keine direkte Einnahme. Einer der Gründe, weshalb der Schutzzoll so rasche Verbreitung gefunden hat, ist in der Tatsache zu suchen, daß die öffentlichen Finanzen, die allenthalben von großen Bedürfnissen bedrängt waren, davon eine wesentliche und andauernde Stärkung erfahren haben. Die Natur des Zolles, der denen, auf deren Börse er lastet, nicht zu sehr in die Augen fällt, hat erlaubt, von ihm einen ausgiebigen Gebrauch zu machen. Nun würde die Umgestaltung des Zollschutzes in einen Prämienschutz nicht bloß den Verlust der gegenwärtigen Einkünfte bedeuten, sondern auch noch eine andauernde, schwere Last. Wie viel Staaten in Europa gibt es, deren Haushalt eine Umgestaltung dieser Art, die einem ungeheuren und sicheren Einnahmeausfall gleichkäme, vertrüge?

2. Das System der Prämien setzt die Staatskasse zahlreichen Betrügereien aus, die sich nicht immer unterdrücken lassen, und sehr erheblichen Aufwendungen für Überwachung; zugleich auch die Industrien Disziplinierungen und Einschränkungen, die die Entfaltung der Produktion hemmen. Auch das Zollsystem bringt nicht wenige Ausgaben für die Schmuggelpolizei mit sich, aber die fremdländischen

[1] „La grande industrie du royaume de Hongrie; publié par le ministre royal hongrois du commerce.“ Budapest 1901.

Waren haben, wenn sie einmal in den Staat eingetreten sind, hier freien Umlauf und freie Verwendung, und zwar unabhängig von jeder fiskalischen Einmischung. Beim Prämiensystem ist diese Einmischung aber sehr rege. Sie muß der Produktion folgen sowohl in den kleinen wie in den großen Fabriken, um nach ihr die Prämien bemessen zu können. Und sie muß auch die fertige Ware überwachen in allen Abschnitten ihres Umlaufs im Inlande, um zu verhindern, daß sie, nachdem ihr die Prämie zuteil geworden, eine neue Prämie zu gewinnen suche, indem sie in andere Fabriken eintritt, um hier als Erzeugnis neuer Fabrikation zu erscheinen. Der Schaden könnte verringert, aber nicht ganz ausgeschlossen werden, wenn es sich um in der Großindustrie hergestellte Waren handelt, weil das Vorhandensein von nur wenigen sehr großen Fabriken die Kontrolle erleichtern würde. Die Überwachung ist hingegen unmöglich, wenn die Produktionen sich auf eine unendliche Zahl kleiner, überall verstreuter Werkstätten verteilen. Welcher weise fiskalische Apparat könnte mit Genauigkeit die hier hergestellten Waren feststellen und deren Ersatz oder betrügerische Vervielfältigung verbieten? Wir haben freilich heutzutage Güter, die Produktionssteuern unterworfen sind, um derenwillen die fiskalische Überwachung — aus Gründen, die den hier in Rede stehenden gerade entgegengesetzt sind — sehr rege erhalten werden muß. Aber es handelt sich um Güter (Zucker, Alkohol usw.), die nur die Großindustrie angemessen herstellt und wo mithin die Interessen des Fiskus mit verhältnismäßiger Leichtigkeit wahrgenommen werden können. Bei dem Prämiensystem würden die aus den Betrügereien erwachsenden Schäden die Produzenten selber treffen, will sagen, diejenigen unter ihnen, die nicht betrügen wollen oder können und die sich dem Wettbewerbe derer ausgesetzt befinden, die mit größerer Schlauheit die Wohltaten der Prämie zu mehren verstanden.

Man kann also sagen, daß die Interessen des Fiskus den größten Einbußen ausgesetzt wären, falls das Prämiensystem in großem Umfange angewandt und auf die von der mittleren und kleinen Industrie hergestellten Waren ausgedehnt würde.

3. Aus verschiedenen Gründen wären die Ausgaben für die Verteilung der Prämie so erheblich wie die für die Überwachung und Unterdrückung des Betruges. Die Feststellung der Prämie ist sicherlich einfacher und mithin weniger kostspielig, wenn es sich darum handelt, die Bodenproduktionen zu schützen und wenn die Prämie bemessen wird nach der bebauten Oberfläche. Anders in den Fabriken, wo die Ware fortwährend wechselt in Menge und in Beschaffenheit. Die modernen Werkstätten sind

befähigt zu einer unendlichen Mannigfaltigkeit von Waren, und wenn die Prämie nach einer jeden von ihnen bemessen werden sollte, so würden die erforderlichen Geschäfte höchst verwickelt und schwierig werden.

4. Die Produktionsprämien verwandeln sich auch gegen den Willen des Gesetzgebers bald in Ausfuhrprämien.

Beim Zollschutz besteht das Privileg der nationalen Waren darin, daß sie auf dem heimischen Markte zu niedereren Preisen verkauft werden können als die ausländischen. Wenn sie sich aber auf den fremdländischen Märkten messen wollen, können sie auf den Schutz nicht mehr bauen, denn dort wird der Preis von den fremdländischen Waren bestimmt, die dort billiger verkauft werden. Daraus folgt, daß das Schutzzollsystem entweder überhaupt nicht oder sehr spät, nämlich nur, wenn der Antrieb der Trusts und Kartelle mitwirkt, einen Einfluß auf die Ausfuhr übt.

Das Schutzsystem ohne Zölle wirkt hingegen durch das Mittel der unter dem normalen Niveau gehaltenen Preise, das heißt, es gestattet eine leichtere Ausfuhr ins Ausland. In derselben Weise wie die fremden Waren den nationalen auf dem inländischen Markte nicht widerstehen können, werden sie es auch auf dem fremdländischen nicht mehr können. Daraus folgt, daß die Produzenten rasch Lust zur Ausfuhr bekommen und daß die Prämien, deren erster Zweck die Versorgung des nationalen Marktes war, in Ausfuhrprämien sich verwandeln. Die Schäden, die Ausfuhrprämien im Gefolge haben, besprechen wir im folgenden.

Aus dem Gesagten erhellt, daß die Produktionsprämien, wenngleich sie erhebliche Vorteile in der Wirksamkeit, in der Verteilung und in der Mäßigung bieten, nur in beschränktem Umfange auf einige Produktionen angewandt werden können. Wollte man sie in zu großer Ausdehnung anwenden, so ergäben sich sehr ernste praktische Schwierigkeiten, es würde die Staatskasse den größten Einbußen ausgesetzt werden, und der Betrug würde blühen.

59. Die Ausfuhrprämien. — Wenn die Produktionsprämien manchmal rätlich sind, namentlich wenn die Gründe zusammentreffen, die das vernünftigste Zollschutzsystem nützlich machen, so muß man die Ausfuhrprämien hingegen zurückweisen, da sie ein unbilliges, in keiner Weise zu rechtfertigendes Privileg darstellen. Sie bedeuten eine besondere Form des Schutzes, durch welche die Verteidigung der nationalen Produktion, nachdem sie sich innerhalb der Grenzen des Staates entfaltet hat, auch noch außerhalb derselben ausgedehnt wird.

Das Schutzzollsystem ist nur erträglich als zeitweilige Maßnahme. Die Ausfuhrprämien nun sind nicht nur weit davon entfernt, den Schutz allmählich zu mindern, um dann zu seiner vollständigen Ausscheidung zu gelangen, sondern sie verstärken ihn noch über alle Maßen. Zu der vom Zoll dargestellten und lange genossenen Verteidigung fügen die Ausfuhrprämien noch den Antrieb zur Ausfuhr hinzu, der mehr wiegt als ein neuer Zoll. Das Übel ist um so erheblicher, insofern es die Verteidigung erhöht, während sie infolge der erstarkten Leistungskraft der Fabriken bereits ihren Daseinsgrund eingebüßt hätte.

Der Vorgang, in dem dieses System sich vollzieht, ist vielen, wenn auch nicht allen bekannt. Es wird einer Produktion ein Verteidigungszoll gewährt. Diese breitet sich unter dem Schutze aus und kräftigt sich so weit, daß sie den ganzen nationalen Markt beherrscht. Sie schickt sich alsdann zur Ausfuhr an, und in diesem neuen Abschnitt ihrer Entwicklung findet sie den manchmal offenen, manchmal verschleierten Antrieb der Prämie. Ein klassisches Beispiel der verschleierten Prämie ist der Fall der deutschen Zuckerexporteure, die lange Zeit hindurch eine Prämie genossen haben. In Deutschland war wie allenthalben in Europa der Zucker einer Produktionssteuer unterworfen, die auf Grund des den Fabriken zugeführten Rohstoffes erhoben wurde. Man nehme an, daß diese Steuer zwei Mark für jeden Doppelzentner Zuckerrüben betragen habe und daß zur Herstellung eines Doppelzentners Zucker zehn Doppelzentner Rohstoff erforderlich seien. Die Steuer hätte mithin das fertige Erzeugnis mit 20 Mark für den Doppelzentner getroffen. Dieses System reizte die Produzenten, ihre Fabriken zu vervollkommnen und die Zuckerrübe besser auszunützen, da solchermaßen der Einschnitt der Steuer sich verringerte. Unter dem Einfluß dieser Steuerform machte die deutsche Zuckerindustrie ihre raschesten Fortschritte.

Man denke sich nun einen Augenblick, daß infolge der gemachten Fortschritte nicht mehr zehn, sondern nur acht Doppelzentner Rohstoff nötig wären, um einen Doppelzentner Zucker herzustellen. Dann würde der Steuersatz, wenngleich er dem Namen nach unverändert geblieben ist, in Wirklichkeit nur noch mit 16 Mark auf jeder Einheit des Erzeugnisses lasten. Dieser Umstand, der für die Staatskasse und die Steuerzahler bereits von Bedeutung ist, erhält besondere Wichtigkeit für die Ausfuhr. In der Tat wurde für die ausgeführten Zuckermengen die im Inlande bezahlte Fabrikationssteuer, und zwar in dem gesetzlich festgestellten und nur nominell von den nationalen Produzenten bezahlten Satze, zurückerstattet. Welches war die unmittelbare Folge? Daß den Exporteuren 20 Mark für den Doppelzentner zurückgezahlt wurden anstatt 16. Sie verdienten also unerlaubter Weise vier Mark, welche die vom Staate gewährte, versteckte Prämie bildeten. Der menschliche Geist ist sehr fruchtbar auch auf diesem Felde der Schutznachhilfen, und so sind noch viele andere Systeme erdacht worden, um die Ausfuhr vermittels versteckter Prämien zu fördern. Doch das angeführte Beispiel ist zu beredt, als daß es der Erwähnung noch anderer von gleicher Art bedürfte.

Wir wollen hingegen auf andere versteckte Prämien hinweisen, die sich nicht an die Rückerstattung der Produktionssteuern, sondern an die drawbacks knüpfen.

Es sind das, wie wir im folgenden besser erkennen werden, Zollrückerstattungen, welche eine ganze, sehr komplizierte Rechnerei zu ihrer genauen Bemessung erfordern. Viele Male nun zeigt sich diese Rückerstattung hinterher als höher, wie sie den Produzenten eigentlich gebührt hätte, und das bedeutet, wie leicht zu verstehen ist, eine weitere Ausfuhrprämie.

Welches sind die finanziellen und wirtschaftlichen Folgen dieses Systems? Sehr schlechte.

Die öffentliche Finanz bleibt den Exporteuren dienstbar, und die Prämie hat für sie einen zufälligen und fortwährend beunruhigenden Charakter. Auch hier ist die Voraussicht nicht möglich, und ein für sie sehr solid gehaltener Staatshaushalt kann sich rasch im Defizit befinden, weil die prämiierte Ausfuhr die zuvor als wahrscheinlich erachteten Grenzen überschritten hat. Mit gutem Rechte schrieb ein englischer Lord, daß die Prämien die schwache Stelle sehr vieler Staatshaushalte und das Martyrium sehr vieler Minister bedeuten. Ist der Voranschlag des Staatshaushalts verletzt, so hat darunter auch jeder andere Teil des Staatshaushalts zu leiden, und es muß häufig zur Aufnahme einer flüssigen Schuld geschritten werden, um Abhilfe zu schaffen. Doch hat das noch wenig zu besagen in Rücksicht auf die verderblichen Einflüsse, die die Prämien auf anderem Gebiete ausüben.

Sie lösen sich in der Tat wie die Produktionsprämien auf in einen unerlaubten Gewinn auf Seiten der reichen Produzenten und in eine ungerechte Belastung der armen Verbraucher. Und gleich als ob das nicht genügte, werden sie auch noch zu einer Prämie für die fremdländischen Verbraucher. Denn nur kraft der Prämien ist es den nationalen Produzenten möglich, dem Auslande niedrigere Preise zu bieten als dem Inlande. Aus diesem Grunde hatten die Engländer nach dem Verschwinden ihrer Zuckerraffinerien allemal die Freude, daß die Festlandstaaten, um einander in der Versorgung des englischen Marktes zu schlagen, die Ausfuhrprämien erhöhten. Die deutschen und französischen Verbraucher bezahlten, insofern sie Steuerzahler waren, die Kosten der Wohlfeilheit des von den englischen Bürgern verbrauchten Zuckers, die bei dem von England aufgehäuften ungeheuren Reichtum sich übrigens noch in besseren wirtschaftlichen Bedingungen befanden als die Bürger von Frankreich und Deutschland.

Die Unzuträglichkeiten schwächen sich nicht nur nicht mit der Zeit ab, sondern verschärfen und vervielfältigen sich noch, namentlich wenn der Länder mehrere sind, die dieselbe Ware prämiieren.

Auf die Erhöhung der Prämie, die eines von ihnen gewährt, folgen andere Erhöhungen seitens der Konkurrenten. Der Wettbewerb gründet sich solchermaßen nicht mehr auf die bessere Produktion und die daraus folgende Kostenverringerung, sondern auf die Höhe der Prämie und die unverdiente Unterstützung des Staates. Inzwischen machen sich die prämiierten Produktionen selber, fast ohne es zu merken, zu Sklavinnen der fremden Märkte. Es genügt der Abschluß eines dieser Märkte, der durch zurückdrängende Maßnahmen, auf die wir noch zu sprechen kommen, erreicht wird, damit die Fabriken in arge Verlegenheit geraten und lange Zeit zu leiden haben. Es ist eine falsche Berechnung, wenn man auf die neuen Märkte vertraut, welche die abgeschlossenen alten ersetzen sollen. Die Suche nach solchen Märkten ist nicht immer leicht und gelingt nicht immer so, daß die erlittenen Verluste ausgeglichen werden können.

Die Ausfuhrprämien verschärfen das Schutzsystem nicht nur durch die zurückdrängenden Maßnahmen, die sie hervorrufen, sondern auch durch die Schwierigkeiten, die sie dem Abschluß von Handelsverträgen bereiten. Sie lösen sich in eine teilweise oder völlige Umgehung der Zölle auf. Daraus folgt, daß man bei den Handelsvertragsverhandlungen zurückhaltender ist in den Zugeständnissen und die Verträge minder umfassend, den Schutz dauernder macht. Wenn man also in manchem seltenen Falle gegen die Produktionsprämien und die verschiedenen, eine gleiche Wirkung wie sie übenden Maßnahmen Nachsicht haben kann, so darf man hingegen nicht dulden, daß die Ausfuhrprämie sich in die Zollgesetzgebung einniste und den natürlichen Verlauf der Produktion und des Handelsverkehrs störe.

Fünftes Kapitel.

Die Handelspolitik und die Trusts.

60. Verschiedene Arten von Trusts: Einfluß der Handelspolitik auf sie. — 61. Einfluß des Trusts auf die Handelspolitik.

---

60. Verschiedene Arten von Trusts: Einfluß der Handelspolitik auf sie. — Die Handelspolitik steht auch in Beziehung zu der monopolistischen Produktion, die heute in vielen Ländern herrscht.

Das einträchtige Vorgehen der Produzenten hat einen zu großen Einfluß auf die Produktionskosten und auf den Verkaufspreis, als daß die internationale Konkurrenz nichts davon verspüren sollte. Das neunzehnte Jahrhundert sah mit dem Triumph der Großindustrie und der mechanischen Arbeit die unumschränkteste Konkurrenz machtvoll und kühn zur Geltung kommen. Heute aber hat sich auch der freie Kampf der Märkte umgestaltet: er existiert, wenigstens in gewissen Formen, nicht mehr im Inneren einiger Länder und ist nur zunehmend wagelustig in den internationalen Beziehungen.

Die monopolistischen Tendenzen des modernen Kapitals entfalten sich vermittels der Kartelle und der Trusts. Die ersteren sind, nach Brentano, Koalitionen von Unternehmern zu dem Zwecke, die Preise der hergestellten Waren hoch zu halten. Sie lassen die Produktion frei. Anders hingegen die Trusts, die eine dreifache Konzentration darstellen: eine industrielle, eine kommerzielle und eine finanzielle.

Diese mächtigen kapitalistischen Formen drängen notwendig die zusammengeschlossenen Produktionen auf den Weg der Ausfuhr. Nachdem sie sich des Inlandmarktes bemächtigt haben, versuchen sie sich in der Eroberung der fremdländischen Märkte. Es macht ihnen wenig aus, daß der Gewinn allein aus dem Auslandverkauf spärlich ist, da sie ja sicher sind, daß der Inlandverbrauch schon für sich allein eine hohe Verzinsung des Anlagekapitals gewährt. Diese Sicherheit gibt den vergesellschafteten Produktionen eine unüberwindliche Konkurrenzkraft. In dieser Hinsicht befinden sich die Trusts in besserer Lage

als die Kartelle, da sie das Maß der Profite erweitern können nicht blos durch Erhöhung der Preise, sondern auch durch Verminderung der Kosten, die ein unfehlbarer Erfolg der mächtigen Hilfsmittel ist, über die sie verfügen, während die Kartelle nur auf die besseren Verkaufsbedingungen rechnen dürfen, da die Produktionsvervollkommnung nicht zu den Aufgaben ihrer Bildung gehört; solche Vervollkommnungen können eintreten oder nicht je nach der Initiative der einzelnen Vergesellschafteten, da es nicht den Kartellen als solchen zukommt, sich in die Produktionsangelegenheiten einzumischen.

Die monopolistische Produktion in Form der Kartelle oder der Trusts steht in zwei verschiedenen Lebensabschnitten in besonderer Beziehung zum Schutzsystem: wenn der Zollschutz die Bildung des Monopols erleichtert und es in der ganzen Volkswirtschaft zur Herrschaft bringt, und wenn er dem Monopol derartige und so große Kraft verleiht, daß er es zur Eroberung fremder Märkte drängt.

Vielfach wird dem Schutzsystem jeder Einfluß auf die monopolistische Produktion bestritten, und es wird jedes ursächliche Band zwischen ihnen entschieden geleugnet. Jedes Land, heißt es, das zu einem gewissen Grade kapitalistischer Entwicklung gelangt ist, muß ganz notwendiger Weise auf das Regime der Konkurrenz das der Koalition folgen lassen. Diese Entwicklung, versichert man, muß eintreten unabhängig von der herrschenden Handelspolitik, die allenfalls nur ein einfacher Nebenumstand ist, von dem jene Umbildung Nutzen zieht. Das Monopol wäre somit ein Abschnitt der durchaus natürlichen kapitalistischen Entwicklung, und hängt von wirtschaftlichen und technischen Bedingungen ab, die für jeden Produktionszweig und für jeden Markt verschieden sind.

Von anderer Seite wird jedoch ein gewisses mittelbares und indirektes Band zwischen Schutzsystem und Syndikat zugestanden. Dieses Band bestünde in der Tatsache, daß der Zoll ursprünglich auf die Industrie Einfluß übt, indem er ihr künstlich diejenigen Lebensbedingungen schafft, die sie in der natürlichen Umwelt nicht gefunden hätte. Man glaubt indessen, daß das Syndikat, wenn die Industrie erst entstanden ist, sich spontan bildet, sobald das Regime der Konkurrenz sich als unwirtschaftlich offenbart und das Erfordernis einer höheren und besseren Form industrieller Organisation sich herausgestellt hat. Diesem Gedankengange zufolge würde also beim Verschwinden des Schutzzolls das Syndikat unterdrückt werden, weil die Industrie unterdrückt würde, die einst dank dem Schutze entstanden ist. Die Bande zwischen Schutzsystem und Syndikat wären solche des Ursprungs, doch aber immer derart, daß sie über Leben und Tod des letzteren entscheiden

Das solideste Argument, auf das man sich bei der Leugnung jeder ursächlichen Beziehung zwischen Schutzsystem und monopolistischer Produktion stützt, ist das Beispiel Englands. England, das den Freihandel hat und mithin der internationalen Konkurrenz offen ist, hat auf seinem Markte alle Formen von Syndikaten entstehen und sich vervielfältigen sehen. Welchen besseren Beweis kann es also geben, daß der Schutz für das Syndikat und damit zur willkürlichen Preisfestsetzung, ohne die das Syndikat seine Aufgabe verfehlen würde, nicht nötig ist?

Unseres Erachtens hingegen hat man sich umsonst bemüht, dem Einfluß des Schutzsystems auf dieses Gebiet wirtschaftlichen Lebens die Wirksamkeit abzusprechen. Die Zahl und die Wichtigkeit der Trusts steht, wenn auch vielleicht nicht in direkt abhängigem, so doch in sehr engem Verhältnis zu der Stärke des Zollschutzes. Die Koalition übt in bezug auf die Inlandkonkurrenz denselben beschränkenden Einfluß aus, den das Schutzsystem auf die internationale Konkurrenz übt; und unter diesem Gesichtspunkte erscheint sie als die natürliche Ergänzung des Schutzsystems. Warum ruft dieses System neue Produktionen hervor und verstärkt die alten? Weil es gestattet, daß dieselbe Ware auf dem inländischen und auf dem internationalen Markte zu verschiedenen Preisen verkauft werde, was unmöglich war, als der Schutz noch nicht gegeben war und die Konkurrenz von außerhalb die Inlandpreise mit den Auslandpreisen auf die gleiche Höhe brachte. Es besteht kein Zweifel, daß die Koalition in demselben Sinne auf die inländische Konkurrenz wirkt; wenn aber die Zollverteidigung ausbliebe, so würde an die Stelle der heimischen Konkurrenz die fremdländische treten und jede Erhöhung oder Hochhaltung der Preise vereiteln. Es ist ein elementares wirtschaftliches Gesetz, daß auf demselben Markte auf die Dauer für dieselbe Ware nicht verschiedene Preise bestehen können.

Ebenso bekannt ist, daß bei den heutigen Verkehrsmitteln alle Märkte der Welt, wenn nicht künstliche Hemmungen von Zollcharakter bestünden, einen einzigen, und zwar einen für jede leichte Produktions- und Preisänderung sehr empfindlichen Markt bilden würden. Da das Verbleiben verschiedener Preise nicht möglich wäre, so würde damit der Daseinsgrund für die Trusts wegfallen. Der Unternehmer, d. h. derjenige, der alle koalierten Fabriken leitet, hätte nicht mehr die Freiheit, den Preis zu wählen, der ihm den größten Reingewinn gestattet; es wäre ihm nämlich unmöglich, den Monopolpreis zu erzielen. Bei diesen Voraussetzungen käme man logischer Weise zu dem Schluß, daß in den Freihandelsländern jede Form von Syndikat undurchführbar ist. Das würde aber gründlichst durch die Tatsache praktisch widerlegt, daß England, das keine Zölle kennt, die Produzentenkoalitionen in Menge besitzt. Indessen löst sich der Widerspruch, wenn man bedenkt, daß es viele Systeme gibt, nach denen die Trusts eingerichtet werden, und daß sie sich sehr vielseitig anzupassen verstehen.

Das Syndikat arbeitet bisweilen nicht sowohl, um mit Entschiedenheit den Verkaufspreis zu beeinflussen, als vielmehr, um die Produktionskosten durch Ausmerzung aller durch die Koalition überflüssig werdender Ausgaben zu ermäßigen. Solchermaßen können die Profite des Kapitals zunehmen oder, wenn sie früher dazu neigten herabzugehen, festbleiben, ohne daß das auf den Verkaufspreis einen Einfluß hat. Die Größe des Profits kann sich erweitern sowohl durch die Verringerung der Kosten wie durch die Erhöhung des Preises; man kann also, wenn diese letztere Möglichkeit fehlt, zum Ziele kommen durch die erstere. Daraus eben erklärt sich die Blüte der Syndikate auf Freihandelsmärkten wie England. Dort haben wir mächtige metallurgische, textile, chemische usw. Trusts, die seit langer Zeit und mit ungeheurem Kapital wirken. Die Koalition ist in diesem Falle nicht bloß nützlich, um die Kosten zu beeinflussen, sondern auch um die Konkurrenz zu verhindern, welche die verschiedenen englischen Produzenten sich in der Eroberung des kolonialen und ausländischen Marktes machten. Diese Konkurrenz schadete lange Zeit hindurch ausschließlich den englischen Produzenten selber. Die englischen Unternehmer dachten nicht daran, daß sie sich die fremden Märkte friedlich schiedlich aufteilen könnten, ohne verderbliche

Streitereien auf Grund fortwährender Preisermäßigungen und Schmälerungen der Profite. Erst als sich die ausländische Konkurrenz fühlbar machte, kam man dahin, sich zu einigen, um ihr besser Widerstand leisten zu können.

Können nun diese englischen Trusts Monopolpreise auf dem englischen Markte diktieren? Nein! Sobald sie es versuchen, willkürliche Preise aufzustellen, werden sie verwandte Waren aus anderen Ländern in England einströmen sehen. Ja, auch jetzt werden Klagen laut gegen die deutsche und amerikanische Konkurrenz auf dem englischen Markte selber; was würde erst geschehen, wenn das Hereinströmen solcher Waren noch nachdrücklicher ermutigt würde durch eine künstliche Preiserhöhung vonseiten der Trusts? Wie sehr sie sich auch anstrengen, werden die Syndikate der Freihandelsländer doch nie dahin kommen, ihre eigenen Preise höher zu halten als die Preise auf den konkurrierenden Märkten, vermehrt um die Transportkosten. Da nun diese Kosten sich fortwährend verringern, so wird dieser Unterschied immer kleiner. Dazu kommt, daß in einigen Fällen die Entfernung gar keinen Schutz darbietet, da die fremdländischen Trusts im Auslande manchmal niedrigere Preise stellen als im Inlande. Sie handeln mithin wie im Falle der Ausfuhrprämien und erreichen ihr Ziel mit größerer Promptheit und mit größerem Schaden für die betroffenen fremdländischen Produktionen. Kurz, der Zweck der Koalition ist in einem Freihandelslande der, eine wirtschaftlichere Produktion zu erzielen und nicht unentbehrliche Ausgaben auszumerzen [1]. Ihr Zweck in einem schutzzöllnerischen Lande ist außer dem eben genannten noch der, eine gewisse Monopolmacht zu erlangen, die hier möglich ist, da die Konkurrenz hier nur im potentiellen, noch nicht effektiven Zustande vorhanden ist. Die Konkurrenz wird erst dann effektiv, wenn die von den Trusts auferlegten Preise die Grenze überschreiten, welche durch den Schutz erlaubt ist. Innerhalb dieser Grenzen, deren niederste Linie die Produktionskosten und deren höchste Linie die Produktionskosten vermehrt um den Zoll bilden, wählt die Koalition dann den **Monopolpreis, der ihr den höchsten Reingewinn gewährt.**

Die Produzenten der Freihandelsländer finden in der Koalition eine gewisse Erleichterung; aber es wäre ein Irrtum anzunehmen, daß sie ähnlich wie die Schutzzöllner dabei auch ihr finanzielles Glück finden.

Macrosty hat eine sehr interessante Untersuchung über die finanziellen Ergebnisse der englischen Syndikate veröffentlicht [2]. Diese Ergebnisse waren höchst bescheiden, wo sie nicht gerade ruinierend waren wie im Falle der Salt Union und der United Alkali, die von ihrer Gründung an keine Dividende zu zahlen vermochten [3]. Die meisten mußten sich mit einer normalen Verzinsung begnügen, die viele andere nicht einmal erreichten. Das geschähe nicht in den Ländern,

[1] Mächtige Maschinen treten an die Stelle der menschlichen Arbeit und ersparen einen Teil des Lohnes. Zu der Herstellung der Hauptware tritt hinzu die Bearbeitung der Rückstände, und man läßt die allgemeinen Ausgaben sich verteilen auf eine größere Masse von Erzeugnissen. Die Spezialisierung wird angespornt, die eine vernünftigere Arbeitsteilung unter Vermehrung der aus ihr entspringenden Vorteile gestattet. Es vermindern sich die Ausgaben für die Eroberung der Kundschaft usw.

[2] Economic Journal, 1902, S. 362.

[3] A. Raffalovich, Trusts, Cartels et Syndicats. Paris, Guillaumin, 1903.

die das Schutzsystem haben, und ist in England nur geschehen, weil dort die Preise der Waren sich nicht so gehoben haben, wie es die koalierten Pro uzenten gewollt hätten. Die ausländische Konkurrenz hat diese Erhöhung unbedingt verhin ert. Wenn bisweilen eine Erhöhung in den Verkaufspreisen der Fabrikerzeugnisse eintrat, so hing das von der Erhöhung des Einkaufspreises der Rohstoffe ab und war allen Ländern gemeinsam. Diese Tatsachen würden beweisen, daß der Schutz, wenn er auch nicht immer unentbehrlich ist für die Entstehung der Trusts, doch fast immer nötig ist zu ihrem finanziellen Erfolge.

Es gibt noch andere natürliche Gründe, die einen Trust auch dort entstehen lassen, wo der Schutz fehlt. So, wenn es sich um die Produktion von naturnotwendig beschränkten Waren handelt. Das Kohlensyndikat in England konnte entstehen und gedeihen, weil nur England große Mengen von Kohle besaß, die es sich vornahm, unter die fremden Märkte, die der Kohle entbehrten, zu verteilen. Die Koalition war in diesem Falle möglich und auch höchst nützlich. Es wurden einerseits die Produktionskosten gemindert und anderseits die Preise hoch und beständig gehalten. Der Schutz war durchaus nicht nötig, weil lange Zeit hindurch kein Markt mit England in der Herstellung von Kohle wetteifern konnte und weil erst jetzt die Vereinigten Staaten sich auf diesem Gebiete mit England zu messen den Versuch wagen. Aus demselben Grunde konnte der Diamantentrust in Südafrika ohne die Hilfe irgendwelchen Zolles blühen, und ebenso herrscht der Petroleumtrust in der ganzen Welt unabhängig von künstlichen Förderungen von Zollcharakter. In diesen besonderen Fällen kann also die Koalition ihre höchste Entfaltung auch in Freihandelsländern erreichen, weil sie völlig unabhängig von jeder künstlichen Ursache und der natürliche Ausläufer der kapitalistischen Entwicklung ist.

Schwieriger sind die Bedingungen der Freihandelsländer, wenn es sich um Produktionen handelt, die zueinander im Verhältnis von helfenden Faktoren stehen und von denen die einen, und zwar die primitiven, im Trust vereinigt sind und die anderen, nämlich die Fertig- und Halbfertigwaren herstellenden, es nicht sind, oder auch wenn die einen und die anderen in Syndikaten vereinigt sind, die für eigene Rechnung arbeiten. Wenn der Trust der Hilfsgüter deren Preis steigert, dann muß naturnotwendig auch der Preis der Fabrikate erhöht werden, in denen die Hilfsgüter als Rohstoffe benutzt sind.

In den Freihandelsländern würde das eine größere Konkurrenz von seiten der ausländischen Fabriken herbeiführen. Anders auf den geschützten Märkten, wo der Zoll immer die Verteidigung bildet, hinter der man sich noch immer decken und leben kann. Die freien Märkte sind auch in diesem Falle verwundbarer als die anderen. Allerdings geht die heutige Strömung dahin, eine immer größere

Koalition zu schaffen, die alle Waren umschließt, die zueinander in ergänzendem Verhältnis stehen. Indessen wird die vollständige Syndikatsform erst sehr spät erreicht, und in vielen Ländern wie in sehr vielen Fällen bestehen die Unzuträglichkeiten, auf die wir hingewiesen haben.

Die Lage ist auf den Freihandelsmärkten noch schlimmer für die ersetz- oder fälschbaren Waren. Wenn hier die Koalition auch die Preise zu erhöhen vermöchte, so würden sie doch wieder herabgedrückt werden infolge der Konkurrenz der Surrogate. Der Trust würde also schlecht abschneiden. Anders in den Ländern mit Schutzzoll, wo keine Ware dieser Art dem Zoll entgeht und ihre Konkurrenzkraft mithin um so viel geschwächt ist, daß das Geschäft des Syndikats erhalten bleibt.

Kurz, die Koalition keimt leichter im Schatten des Privilegs. Sie entsteht bisweilen, wie in den Vereinigten Staaten von Amerika kraft der Eisenbahnvorzugstarife, die ein Privileg bilden. Sie entsteht ein andermal infolge des ausschließlichen Besitzes eines Herstellungsgeheimnisses, was auch ein Privileg ist. Sie kann sodann den größten Erfolg haben, wenn sie durch den Schutzzoll unterstützt wird, der gleichfalls ein Privileg, ja das allergrößte und allgemeinste, ist. **Und das Privileg, was es auch immer für eines sei, erschwert die Konkurrenz oder macht sie unmöglich.**

Es ist verwunderlich, daß Jenks, der tüchtige technische Mitarbeiter der Industrial Commission, der das ganze Problem sozusagen mit eigenen Augen zu verfolgen Gelegenheit hatte, den Schutzzoll von den Faktoren, die die Bildung des Trusts erleichtern, ausnimmt[1]. Er täuscht sich in dem Glauben, daß, wenn die Zollschranken gefallen sind, an Stelle eines nationalen Syndikats rasch ein internationales treten könne. Er bedenkt nicht die ungeheuren Schwierigkeiten, die dem entgegenstehen, und die nahezu völlige Vergeblichkeit der bisher gemachten Anstrengungen, um zu diesem Ziele zu gelangen. Ely macht darauf aufmerksam, daß je größer die Zahl der Personen ist, die zu einer Vereinbarung kommen sollen, desto geringer die Wahrscheinlichkeit ist, daß die Vereinbarung zustande gebracht werde; und so ist es in der Tat. Man muß weiter den Entfernungen, den verschiedenen Produktionssystemen, den verschiedenen Produktionskosten und so und so vielen anderen Schwierigkeiten wirtschaftlicher und seelischer Natur Rechnung tragen, die dergleichen internationale Vereinbarungen über die Maßen schwierig machen[2].

[1] J. W. Jenks, The trusts problem. Das Buch enthält die Zusammenfassung der von Jenks im ersten Teile der Akten der Industrial Commission und im Bulletin of the Departement of labor von 1900 veröffentlichten wertvollen Arbeiten.

[2] Während die nationalen Trusts nach hunderten zählen, gab es im Jahre 1903 an internationalen Trusts im ganzen zehn. Unter diesen waren bedeutend:

Diese Erwägungen sind mehr als zureichend, um die Behauptung vollauf zu rechtfertigen: 1. Daß Schutzsystem und Trust immer in sehr enger Beziehung stehen müssen, wenn es sich darum handelt, die Verkaufspreise zu beeinflussen. 2. Daß diese Beziehungen fehlen können, wenn der Zweck mehr in der Ermäßigung der Kosten als in der Erhöhung des Preises besteht. 3. Daß auch die Kostenermäßigung, wenn sie auf offenen Märkten erzielt ist, nur selten dem Kapital ebensoviel Profit sichert, wie die ausländischen Kapitalien haben, die unter sonst gleichen Bedingungen auf geschützten Märkten arbeiten. Und daß die Unmöglichkeit, den Preis wirksam zu beeinflussen, in zahlreichen Fällen einen unabwendbaren finanziellen Mißerfolg herbeiführt. 4. Daß der Trust der offenen Märkte weniger Widerstandskraft besitzt als der der geschützten Märkte hinsichtlich der Konkurrenz der ersetzbaren Waren und des Gebrauchs ergänzender Waren, die von einem anderen Syndikat hergestellt sind.

61. Einfluß der Trusts auf die Handelspolitik. — Aber nicht darauf allein sind die Beziehungen zwischen der Handelspolitik und den Syndikaten beschränkt. Bisher haben wir nur eine Seite des Problems geprüft, nämlich inwiefern die Handelspolitik auf die Trusts Einfluß hat. Nun müssen wir zusehen, ob die Trusts auf die Handelspolitik in dem Sinne drücken, daß sie sie nach der einen oder anderen Richtung orientieren.

Wir beginnen mit der Bemerkung, daß Trust und Schutz sich bald in wechselseitiger Abhängigkeitsbeziehung befinden. Zum großen Teil Frucht des Schutzsystems, wird die monopolistische Produktion rasch dessen stärkste Stütze. Die Koalition, die nunmehr im Mittelpunkt des Wirtschaftslebens Platz genommen hat, läßt sich jenes wirksame Hilfsmittel der Macht und Herrschaft nicht mehr entgehen. Sie drückt, wie im Fall der Vereinigten Staaten, mit all ihren Mitteln auf die gesetzgebenden Stände und zwingt die Erhaltung des Schutzsystems auf, aus dem sie entstanden ist und durch das sie lebt. Auf die Dauer kann sich die monopolistische Produktion aber der Ein-

---

Nobel Dynamite Trust Company; International Nickel Co: Borax Consolidated Company; Anglo-Sicilian Sulphur Company. Einige von ihnen, so die Anglo-Sicilian Sulphur Company, sind schon liquidiert.

In bezug auf die internationalen Kartelle liegen die Dinge nicht anders. Das bedeutendste von ihnen ist das zwischen dem amerikanischen Standard Oil und den russischen Petroleumwerken zustande gekommene, über dessen Lebenskraft die Meinungen auseinandergehen. Im ganzen gibt es außerdem noch vier oder fünf derartige Kartelle, unter denen am wichtigsten das Zinkkartell ist, das keine Preise festlegt, sondern die Produktion einschränkt.

leitung einer gemäßigten Freihandelspolitik nicht widersetzen, so gern sie das auch möchte, weil sie wohl weiß, daß der heimische Verbrauch sonst die allzu hohen Preise, welche ihm auferlegt sind, nicht mehr dulden würde.

Bei der Beschaffenheit der Trusts und der von ihnen im modernen Leben erworbenen Bedeutung versteht es sich, daß ihre Betätigung sich nicht in die engen Grenzen eines einzigen Marktes einfügen kann. Zu groß sind die in ihnen angelegten Kapitalien, als daß sie nicht ausgedehntere Unternehmungen wagen sollten; zu groß ist der Hunger nach höheren Profiten, als daß sie nicht auf den fremdländischen Verbrauch als gute Beute schauen sollten. Der internationale Handel ist in diesem Falle sicherlich weniger einträglich als der inländische, aber er hat das unschätzbare Verdienst, mit verhältnismäßiger Raschheit auf das Ausland überzuwälzen, was für den inländischen Verbrauch zu viel produziert ist. Aber auch wenn die Trusts nicht unter dem Drang der Überproduktion handeln, so haben sie doch immer, selbst wenn sie die Verkaufspreise und den Profitsatz herabsetzen, einen Vorteil davon, die fremden Länder zu versorgen. Der Industrial Commission der Vereinigten Staaten wurde von 75 Syndikaten ausdrücklich erklärt, daß sie im Auslande niedrigere Preise nähmen wie im Inlande. Von nicht wenigen anderen Syndikaten, die auf die an sie gerichteten Anfragen nicht antworteten, kann man annehmen, daß sie ebenso handelten.

Wie ungeheuer groß diese Preisunterschiede, welche die Syndikate belieben, sind, erhellt aus einer im American Iron Trade Almanach veröffentlichten, auf einer mühseligen, weil von den Industriellen selbst aus naheliegenden Gründen wenig unterstützten Untersuchung beruhenden Tabelle, die 54 Erzeugnisse umfaßt. Wir finden hier z. B., daß für einige amerikanische Kabel aus Eisendraht der Preis im Auslande um 261 % niedriger war als der Preis in Amerika, daß für gewisse chemische Erzeugnisse das Ausland 210 % weniger zahlte als Amerika, für Blei in Broten 98 % usw. Kurz, bei den 54 Erzeugnissen ist der Preisunterschied zugunsten des Auslandes nur selten niedriger als 25 %.

Was für die Vereinigten Staaten von Amerika gilt, trifft auch für Deutschland zu, wo die Syndikate nicht minder blühen und wo dieselbe Erscheinung zu bemerken ist. Dietzel zitierte den Fall einer Kölner Zuckerraffinerie, die zu Beginn 1901 mit Zustimmung des Kartells ihren Zucker in der Schweiz billiger verkaufte als in Deutschland. Das Kartell der Nickelplatten für die Kreuzer verkaufte an die Kaiserliche Marine die Tonne zu 2320 Mark, an die Marine der Vereinigten Staaten aber die Tonne zu 1920 Mark, d. h. 17 % billiger. In Nordschlesien wurden die Eisenplatten Thomas zu 140 Mark, die Siemens zu 140—145 Mark und die für Kessel zu 160—180 Mark verkauft; dieselben Erzeugnisse wurden vom Kartell im Auslande verkauft zu Preisen zwischen 100 und 125 Mark. Für einige Arten Eisendraht schwankte der Preisunterschied zugunsten des Auslandes zwischen 10 und 20 Mark.

Als am 15. Juni 1903 im Hause der englischen Lords die berühmte Erörterung des von Chamberlain befürworteten Schutzzollsystems stattfand, erwähnte der Minister des Äußeren Lord Landsdowne zum Beweise, daß die Konkurrenz heutzutage ihre Natur geändert habe, die Tatsache, daß das deutsche Schienensyndikat seine Erzeugnisse zu 115 Mark in Deutschland, aber zu 85 Mark im Auslande verkaufe, daß das Eisen in Platten zu 125 bzw. zu 100 Mark, die Nägel zu 250 bzw. zu 140 Mark abgegeben werden.

Vielfach glaubt man, daß letzten Endes die Länder, in denen dieses System geübt wird, selber den Schaden davon haben. Denn indem sie, so sagt man, die rohen und halbverarbeiteten Stoffe dem Auslande zu billigerem Preise verkaufen als dem Inlande, geben sie den fremdländischen Industriellen die Möglichkeit, die Produktionskosten ihrer Waren zu ermäßigen und diesen größere Konkurrenzkraft zu geben. Das kommt aber nur selten vor: 1. weil meistenteils die Produzenten der rohen oder halbbearbeiteten Waren selber auch die Herstellung der fertigen Waren besorgen[1]; 2. weil fast die ganze Auslandausfuhr der industriellen Länder aus fabrizierten Erzeugnissen besteht.

Geistvoll ist manchmal die Art, wie vermittels der Koalition erzielt wird, daß die Waren im Auslande billiger verkauft werden können als im Inlande. Im Jahre 1900 gab es in Deutschland eine heftige Entwickelungskrise, die sich auch auf die Kohlen- und metallurgischen Kartelle erstreckte. Als ein sicher wirkendes Abhilfsmittel erachteten die Herren Kirdorff, Weyland, Wendell und andere Vertreter der einzelnen Kartelle die Einführung von Ausfuhrprämien. Demnach sollten die Kartelle der Rohstoffproduzenten den von ihnen kaufenden Produzenten von fertigen und halbfertigen Waren eine Prämie für die von diesen letzteren ausgeführten Waren bewilligen müssen, und zwar in Höhe des Unterschiedes zwischen den in Deutschland und den im Ausland üblichen Preisen. Diese Prämien sollten gegeben werden in Form einer Vergütung auf die Verkaufspreise der zur Fabrikation der ausgeführten Erzeugnisse notwendigen Rohstoffe. Es ist in der Tat erwiesen, daß die energische Wiederaufnahme der deutschen Ausfuhr nach jener Krise diesem besonderen Antrieb zum Verkauf im Auslande durch die Kartelle zu verdanken war. Im Jahre 1902 entstand in Düsseldorf auf Anregung der Eisen-, Kohlen- und Stahlsyndikate ein richtiges Clearing-House zu dem Zweck, die Ausfuhrprämien festzusetzen und zu regulieren.

Wie man sieht, ist hier die letzte Wirkung der Koalition — möge sie nun alle Waren, von den rohen bis zu den fertigen, allein herstellen, oder die Herstellung der ergänzenden Waren verteilt sein unter verschiedenen Kartellen oder Trusts — die, dem Auslande eine größere Konkurrenzkraft zu verleihen vermittels einer künstlichen Ermäßigung der Preise.

Die Interessierten zögern aber nicht zu behaupten, daß diese Methode eine nur zeitweilige sei, da die Trusts und die Kartelle, sobald die auswärtigen Märkte erobert sind oder die Krisis der Überproduktion überwunden ist, die Preise der im Inland wie der im Ausland verkauften Waren auf die gleiche Höhe stellen.

---

[1] Wenn das nicht der Fall ist, kann die oben ausgesprochene Gefahr eintreten. So schrieb im Jahre 1900 die Handelskammer von Koblenz die Krise der rheinischen Werften dem Umstande zu, daß das metallurgische Kartell den holländischen Werften die Baumaterialien, namentlich die Eisenplatten, billiger verkaufe als in Deutschland.

Diese Behauptung wird indes von den Tatsachen widerlegt, weil das System nicht wechselt, wenn die Produktion nicht mehr außerordentliche Anstrengungen zu machen oder außerordentliche Krankheitszustände zu überwinden hat. In Deutschland sind die Dinge beim alten geblieben, trotzdem die Krise seit langem überwunden ist. Übrigens wird Deutschland immer noch irgend einen Markt haben, den es erobern will. Vorsichtiger sind schon diejenigen, welche das System mit dem Gesetz der mehr als proportionalen Erträgnisse rechtfertigen wollen. Sie sagen, daß die Industrie ein Interesse habe, immer größere Mengen Waren herzustellen, um solchermaßen ihre Herstellungskosten immer mehr zu vermindern. Wenn nun der nationale Markt nicht fähig ist, allein alle hergestellten Waren in sich aufzunehmen, so muß man sie zu jedwedem Preise ins Ausland überwälzen, um nicht die Vorteile der Großproduktion und der Kostenverringerung einzubüßen. Wer so rechnet, bedenkt aber nicht, daß auch das Gesetz der mehr als proportionalen Erträgnisse eine Grenze hat und daß es für sich allein nicht ausreicht, um jenes System zu rechtfertigen. Gesetzt aber, daß es stets unbegrenzte und vollständige Verwirklichung habe, so liegt doch in der Tatsache selber, daß die Kosten immer geringer werden und die Preise dementsprechend fallen können, der Beweis, daß die Konkurrenz im Auslande sich auch betätigen ließe, ohne daß diesseits und jenseits der Staatsgrenzen verschiedene Preise gemacht würden. Im Niedergang der Kosten als Folge der wachsenden Erträgnisse läge der Grund der siegreichen Konkurrenz.

Jede naturgemäße Begründung ist unzulänglich, um den niedrigeren Preis der im Auslande verkauften monopolisierten Waren im Hinblick auf die höheren Verkaufspreise im Inlande zu rechtfertigen. Deren Konkurrenz übt aber künstlich eine niederdrückende Wirkung auf die verwandten ausländischen Produktionen, die aus irgend einem Grunde noch nicht die Möglichkeit gehabt haben, sich zusammenzuschließen oder für die der Zusammenschluß noch nicht seine wohltätigen Wirkungen geübt hat. Diese Konkurrenz schadet namentlich den Ländern, welche sich erst jetzt zur wirtschaftlichen Umgestaltung, zu der sie natürliche und fruchtbare Begabung zu haben glauben, anschicken.

In derartigen Fällen hat der Freihandel einen sehr einfachen Rat zu geben: die eroberten Märkte mögen zu keiner künstlichen Verteidigung ihre Zuflucht nehmen, denn der Verbrauch bei ihnen hat nichts zu verlieren und alles zu gewinnen. Das ist eine axiomatische Wahrheit. Es ist jedoch nicht minder wahr, daß es auch noch andere, des Schutzes ebenso würdige Interessen gibt wie die der Verbraucher. Man muß auch an die nationalen Produzenten denken, die nichts zu fürchten hätten, wenn die Dinge sich natürlich abwickelten und für die alles in Gefahr ist infolge des künstlichen, von der ausländischen Koalition eingeleiteten Kampfes. Es ist richtig, daß die in solcher Weise getroffenen nationalen Produzenten sich untereinander einigen und Koalition der Koalition entgegensetzen könnten. Wenn sie aber in keiner Weise geschützt sind, bieten die Produzenten der Konkurrenz des Auslandes, die über eine Verteidigung verfügt, immer zwei schwache Seiten dar. Sie können nämlich, wie wir früher gesehen haben, ausschließlich auf die Kosten Einfluß nehmen und nicht auf den Preis der auf dem nationalen Markte verkauften Waren. Und was den Preis der im Ausland verkauften Waren betrifft, so kann er ja nicht niedriger sein als der In-

landpreis, ohne den Normalsatz der Profite anzutasten. Die Überlegenheit der vom Zollschutz unterstützten Koalition liegt also auf der Hand.

Gesetzt auch, daß der internationale Handel der Freihandelsländer infolge der vollzogenen inneren Umgestaltung eine neue Gleichgewichtslage fände, so wäre dieses Gleichgewicht doch immer unbeständig, weil es fortwährend der künstlichen Preisermäßigung ausgesetzt ist, die sich die fremdländische Koalition leisten kann. Die Tatsache würde am letzten Ende die internationalen Werte ganz zuungunsten der freien Märkte ändern. Kurz, man hätte eine interne Krise, hervorgerufen von der künstlichen Konkurrenz des Auslandes.

Wenn man auch einräumt, daß die Koalition in den Freihandelsländern dieselben Vorteile bringen kann wie in den Schutzzolländern, so bleibt doch immer noch die Tatsache, daß sie einiger Zeit bedarf, um sich zu bilden, und daß während dieser Umbildung ein Schutz zweckmäßig ist. Es wäre durchaus nicht befremdlich, wenn die so veranlaßte Verteidigung sich dann auf viele Produktionen ausdehnte, weil doch der monopolisierten Industrien nun schon sehr viele und fast alle in ihrem Konkurrenzwerk gleichermaßen zu fürchtende sind.

Der Schutzzoll täte in diesen Fällen nichts weiter, als daß er eine Ursache künstlicher Konkurrenz neutralisierte, und man könnte ihm somit den üblichen Vorwurf der Verletzung der natürlichen Entwicklung der wirtschaftlichen Kräfte nicht machen.

Die Konkurrenz der Länder, die Trusts und Kartelle aufweisen, wird immer in dem Sinne Einfluß ausüben, daß das Schutzsystem sich auch auf die Länder ausdehnt, die es früher nicht mochten, oder daß es in den Ländern, wo es früher schon bestand, noch verstärkt wird. Als J. Chamberlain am 28. Mai 1903 im Unterhause seine Vorlage einer fiskalischen Reform vertrat, war der gewichtigste Beweisgrund der, daß England sich vor dem Wirken der ausländischen Trusts und Kartelle würde verteidigen müssen.

Die Wirtschaftslehrer vergangener Zeiten, die uns die logisch unzerstörbaren Freihandelslehren gaben, wußten nicht, daß die Koalition eine solche Herrschaft in der modernen Wirtschaft würde erwerben können. Wenn sie besser hätten voraussehen können, dann hätten sie sicher nicht bloß den Schutz für die entstehenden Industrien geraten, sondern auch einen für die Industrien, die so hartnäckig von künstlichen Machenschaften betroffen werden.

Natürlich drängt die von der Koalition hervorgerufene internationale Konkurrenz nicht immer gleichmäßig zur Schutzpolitik. Das geschieht mehr in den industriellen Freihandelsländern, weil die mehr zu fürchtende Einfuhr die industrielle aus den Schutzzolländern ist; minder in den landwirtschaftlichen Ländern, die eine Freihandels-

politik befolgen, weil die Koalition auf agrarischem Gebiete sehr viel schwieriger ist, und dies namentlich dort, wo die Spezialisierung der Kulturen groß ist. Die Koalition stellt sich leichter her zwischen wenigen und sehr starken Industriellen als zwischen sehr vielen und kleinen Landwirten.

Zum Schluß kann man sagen, daß das Schutzsystem zwar nicht unentbehrlich ist für die Koalition, aber ihr größere Profite sichert, und daß es anderseits selbst aus der Koalition neue und größere Kraft zieht.

Sechstes Kapitel.

Die Bevölkerung und die Handelspolitik.

62. Die Bevölkerungsdichtigkeit und ihre natürlichen Faktoren. — 63. Die Bevölkerung und die Spezialisierung der Arbeitsformen. — 64. Die Auswanderung ist unvermögend, der Übervölkerung abzuhelfen. — 65. Die Bevölkerung und die wirtschaftliche Umgestaltung in einem hypothetischen Lande. — 66. Das Beispiel der alten Länder: Deutschland. — 67. Das Beispiel der jungen Länder: Australien. 68. Welches ist die größte Arbeitsverwendung in den Industrien? — 69. Inwiefern die Industrialisierung keine Gefahr bildet.

---

62. Die Bevölkerungsdichtigkeit und ihre natürlichen Faktoren. — Der Einfluß der Bevölkerung macht sich in allen Zweigen des Wirtschaftslebens fühlbar. Ihre Bewegung erklärt uns die verborgenen Gründe der wirtschaftlichen Entwicklung und auch, wenigstens teilweise, die Abwechselung des Schutzsystems und des Freihandels.

Der Wohlstand eines Volkes ist, wie Schmoller definiert hat, um so größer, je harmonischer die Entwicklung der beiden Kräfte ist, die bisweilen unabhängig voneinander bestehen: des Wachstums der Bevölkerung und des wirtschaftlichen Fortschritts. Nun ist die Handelspolitik, da sie auf die Produktion tätigen Einfluß nimmt, ein sehr wirksames Mittel, um das Gleichgewicht zwischen wirtschaftlichem und demographischem Wachstum zu erhalten oder, wenn es unterbrochen ist, wiederherzustellen.

Die Erfahrung hat uns bewiesen, daß das bekannte Gesetz von Malthus nicht haltbar ist. Der berühmte Pastor von Haileybury lebte in einer Zeit wirtschaftlichen Niederganges, und sein schreckliches Gesetz ist sozusagen die Zusammenfassung aller Qualen dieser Zeit. Aber zu Unrecht verallgemeinerte er etwas, was nur aus einer Zeitspanne eines Volkslebens entsprang, wenngleich unter gleichen wirtschaftlich-sozialen Verhältnissen im Leben anderer Völker sich die Anwendbarkeit des Gesetzes gleichfalls zeigte. Auch heute, wo im allgemeinen die Malthusschen Progressionen genau umgekehrt erscheinen, wird niemand leugnen wollen, daß in einigen Fällen ein verderbliches Mißverhältnis besteht zwischen Produktion und Be-

völkerung, und zwar ganz zum Schaden der letzteren. Der Mißstand hat nicht die von Malthus gesehene akute Form, aber doch seine verhängnisvollen, wenngleich vorübergehenden Äußerungsweisen. Die fortwährende Entwicklung der wirtschaftlichen Formen hat das eiserne Band, welches die Bevölkerung mit der Produktion verbindet, nicht gelockert, geschweige denn zerbrochen. Daraus ergibt sich das Bedürfnis, den Einfluß, den die Bevölkerung auf die Wirtschaft übt, und die Hilfe, welche die Handelspolitik zu der endgültigen Gestaltung der wohltuendsten Wirtschaftsform bieten kann, in ihrer ganzen Entfaltung zu prüfen.

Der geschichtliche Vorgang der Verdichtung der Bevölkerung hat seine natürlichen Bedingungen. Schmoller glaubt, daß auf die geographische Verteilung der Bevölkerung Einfluß haben: 1. die Verschiedenheit des Bodens, 2. die verschiedene Höhe, 3. die verschiedenen hygrometrischen Bedingungen, 4. die verschiedene Breite. Ohne Zweifel weisen diese natürlichen Elemente der Zahl der Einwohner, die ein bestimmtes Territorium erhalten kann, verschiedene Grenzen an[1]. Aus dieser natürlichen Lage, auf die der Wille des Menschen nichts vermag, erklärt es sich, wie in den nordischen Gegenden die Bevölkerung notwendig spärlich und hingegen in der Nähe der tropischen sehr dicht sein muß. Aber sehr viel wichtiger ist von unserem Gesichtspunkte, zu erkennen, welche Veränderung — abgesehen von den natürlichen Faktoren — das Wachstum der Bevölkerung auf die auf demselben Boden vorwiegenden Wirtschaftsformen ausüben kann, d. h. welche Veränderungen in der Produktion eintreten, wenn die bisherige Beziehung zwischen dem demographischen Element und der wirtschaftlichen Verfassung sich ändert.

Nach Gide sind 3800 Hektar Boden auf den Kopf der Bevölkerung nötig, die von der Jagd leben will. Ein Land, das diese Produktionsform hat, ist mithin rasch übervölkert. Und gesetzt eine starke Bevölkerungszunahme, so würde es nicht zögern, das Malthusische Gesetz zu verwirklichen, falls nicht eine Umwälzung im Produktionsmittel stattfände. Unter der Wirkung dieser Ursache folgt zumeist auf die Jagd das nomadische Hirtentum, das eine größere Dichtigkeit auf der gleichen Bodenfläche erlaubt. Aber auch diese Produktionsform kann sich als unzulänglich erweisen für eine weitere Verdichtung der Einwohnerschaft.

[1] Diese Bedingungen entsprechen ungefähr denen, die Bertillon als Grundlage der demographischen Dichtigkeit ansetzt, und zwar: 1. die landwirtschaftlichen Hilfsquellen, 2. die industriellen Hilfsquellen, 3. die Ernährungsbedürfnisse, 4. die Bedürfnisse nach industriellen Erzeugnissen.

Und dann nimmt das Nomadenleben ein Ende, um der Landwirtschaft Platz zu machen, die einer 20 bis 30 mal größeren Bevölkerung Daseinsmöglichkeit bietet. Die Landbebauung geschieht in den Anfangszeiten in ganz empirischer Form. Wie dem auch sei, der Boden nimmt zu Beginn der Landwirtschaft die erste Stelle im Inventar des Reichtums ein, und auf ihm wird immer tätiger gearbeitet, um der Bevölkerung das Leben zu geben.

Damit sich eine wirtschaftliche Umwälzung im fortschrittlichen Sinne vollziehen könne, ist erforderlich, daß das Mißverhältnis zwischen den Bewohnern und dem von ihnen bewohnten Boden bezw. dem Grade seiner Fruchtbarkeit ein wirkliches sei. Es versteht sich von selbst, daß von zwei Ländern mit gleicher Bevölkerung immer dasjenige, das im Verhältnis zu seiner Ausdehnung ergiebigeren Boden besitzt, eine geringere Bevölkerungsdichtigkeit hat. Diese Dichtigkeit nimmt nicht notwendig zu bei jeder absoluten Vermehrung der Bevölkerung. Es kann sein, daß im Verhältnis zu dem verschiedenen Fruchtbarkeitsgrade die Bevölkerung dort dichter ist, wo nur 50 Einwohner auf den Quadratkilometer kommen, als dort, wo 100 Einwohner darauf kommen.

63. Die Bevölkerung und die Spezialisierung der Arbeitsformen. — Nimmt die Bevölkerung zu, so ist die Menge der vorher erzielten Erzeugnisse für den Verbrauch nicht mehr ausreichend. Dann treten drei Fälle ein:

1. Entweder nimmt man minder fruchtbaren Boden in Bebauung, wenn das möglich ist; in solchem Falle hat man eine Kostenvermehrung, weil man mit gleichen Ausgaben nicht die gleiche Menge von Erzeugnissen erzielen kann.

2. Oder man macht die Kulturen auf dem alten Boden immer intensiver, und dann tritt das Gesetz der abnehmenden Erträge in Kraft. Manchmal ist eine intensivere Wirtschaft auch nicht möglich, wie das heute in Rußland der Fall ist, wo man eine ansehnliche Binnenwanderung von Bauern beobachtet, die in Sibirien und in anderen asiatischen Teilen des Reiches neues Land zur Bebauung suchen. Kauffmann hat dargetan, daß diese Binnenwanderungen nicht von Mangel an anbaubarem Boden bestimmt sind, sondern von der Schwierigkeit, von extensiver zu intensiver Bebauung überzugehen. Wo aber die Möglichkeit fehlt, die extensive Kultur auf neuem Boden fortzusetzen, wo die Möglichkeit fehlt, die vorhandenen Kulturen intensiver zu machen oder sich durch Abwanderung ins Ausland zu helfen,

da bereitet sich allerdings eine schreckliche Zukunft für das Volk vor, das sich in so enge und unübersteigliche Grenzen fügen muß.

3. Oder man kultiviert gleichfalls fruchtbaren, aber entfernteren Boden, und dann treten die Folgen des ersten Falles ein, weil die Frachtkosten tatsächlich ebenso wirken wie die Vermehrung der Produktionskosten. Wenn aber der ganze Boden in Besitz genommen ist, dann können der erste und der dritte Fall nicht eintreten, so daß man eben gezwungen ist, dem Boden eine doppelte, dreifache, vierfache Menge an Kapital und Arbeit zuzuführen, ohne indessen ein zwei-, drei- oder viermal größeres Erträgnis zu erzielen als früher. Gegenüber immer größeren Anstrengungen hat man also verhältnismäßig immer kleinere Erträge, die sehr bald der vermehrten Bevölkerung nicht mehr zur Befriedigung gereichen werden. Es bedarf nur des Hinweises, daß die Lage sehr ernst wird, wo man bei der Vermehrung der Bevölkerung auf der landwirtschaftlichen Produktion beharrt und die doppelseitige Beschränkung der Bodenausdehnung und der verhältnismäßigen Abnahme der Erträge sich nicht beseitigen läßt[1].

Schmoller behauptet, daß ein absoluter Bevölkerungsüberschuß sich in der Vergangenheit nie gezeigt hat, daß er sich auch jetzt nicht zeigt und schwerlich in Zukunft eintreten wird. Aber die Frage ist für uns eine andere, weil uns ja daran gelegen ist zu erkennen, ob ein relativer Bevölkerungsüberschuß da ist oder sich einzustellen droht, eine solche Dichtigkeit nämlich, die gegenüber den Lebensbedingungen und den gegebenen wirtschaftlich-sozialen Aussichten als ein Druck empfunden wird. Daß eine solche Bevölkerungsdichtigkeit sich in verschiedenem Grade fortwährend einstellen und wiedereinstellen müsse, scheint eine geschichtliche Notwendigkeit und zugleich eine Bedingung des Fortschritts zu sein. Wenn sie eingetreten ist, wenn sich alle unbehaglich fühlen innerhalb der engen Grenzen der wirtschaftlichen Verfassung, dann ist ein Antrieb gegeben, den Fortschritt der Technik zu beschleunigen und die Einrichtungen zu vervollkommnen, dann entsteht die Auswanderung, und man bemüht sich, dem Volke das verlorene Wohlbefinden zu sichern, auf das es ein Recht besitzt. Die Völker, welche diese Umgestaltungen nicht durchzuführen vermögen,

[1] Die Landwirtschaft verträgt sich schlecht mit einer sehr dichten Bevölkerung: 1. weil in ihr eine derart ansehnliche Arbeitsteilung, daß eine immer mehr zunehmende Verwendung von Arbeitskräften möglich wird, sich nicht erreichen läßt; 2. weil die Landwirtschaft der Unbill der Jahreszeiten ausgesetzt ist, was die Arbeit unbeständig macht; 3. weil — und das ist das schlimmste — das Gesetz der abnehmenden Erträge, das die Produktion und mit ihr die Löhne verringert, sich einstellt.

lösen sich auf und sterben, während die leistungsfähigen, die reagieren und kämpfen, die Zukunft für sich haben.

Hier und dort glaubt man, daß die Einwohner eines Landes, die unter einer spärlichen Produktivität der Arbeit leiden, in der Auswanderung nach Ländern mit entgegengesetzten Wirtschaftsbedingungen eine gewisse Milderung des Übels finden können.

64. Die Auswanderung ist unvermögend, der Übervölkerung abzuhelfen. — Die Auswanderung bildet ein Entlastungsventil für die mit Einwohnern übermäßig bedachten Länder, und sie ist heutzutage von rein wirtschaftlichem Charakter. Sie ist aber für sich allein unzureichend, um das bereits zerstörte Gleichgewicht wiederherzustellen.

Wir finden z. B., daß Italien sich in einem Entwickelungsabschnitt befindet, in dem es seine Bevölkerung nicht ersprießlich zu verwenden vermag, und daß daraus die Abwanderung seiner Söhne ins Ausland entspringt. Einen Beweis aber dafür, daß die italienische Auswanderung nicht ausreicht, um den Überschuß der Bevölkerung nach anderen Ländern abzustoßen, hat man in der Tatsache, daß in dem Jahrfünft 1896—1900 der Überschuß der Neugeborenen über die Toten in Italien 11 auf je 1000 Einwohner betrug, die Auswanderung aber nur 5,19, und daß überdies die italienische Bevölkerung, absolut betrachtet, in rascher Zunahme begriffen ist. Die anderen Länder befinden sich in ähnlicher Lage. Es genügt ein Blick auf die nachstehenden Zahlen, um sich zu überzeugen, daß bei einer allzu gehäuften Bevölkerung der Abzug ins Ausland sie nicht genügend verdünnt und das Mißverhältnis zwischen dem demographischen und dem wirtschaftlichen Element nur unzulänglich abschwächt.

Unterschied zwischen dem Überschuß der Neugeborenen über die Toten und der Auswanderung in den Zeitabschnitten 1876—80 1896—1900 (auf je tausend Einwohner)

	1876—80	1896—1900
Spanien	2,54	3,39
Italien	5,27	5,81
Österreich-Ungarn	7,08	8,27
Belgien	9,85	10,42
England	10,59	8,57
Deutschland	11,54	14,23
Rußland	13,52	12,38

Der Kürze halber lassen wir die anderen Länder fort. Unter allen Staaten Europas zeigen nur England und Rußland im zweitgenannten Abschnitt eine erhebliche Minderung im Unterschied zwischen den Überlebenden und den Ausgewanderten. In allen übrigen Ländern tritt die umgekehrte Bewegung stark hervor. Bedarf es noch eines besseren Beweises, daß die Auswanderung nicht genügt, um die verschiedenartigen Elemente, aus denen sie entspringt, ins Gleichgewicht zu setzen? Das Unvermögen der Abwanderung nach dem Auslande, die bereits allzu verdichtete Bevölkerung zu verdünnen, ist eine Erscheinung, die aus ganz besonders gearteten Gründen zu erklären ist.

Die Auswanderung findet den Weg versperrt von intellektuellen, sittlichen,

biologischen, wirtschaftlichen, sozialen und politischen Gründen. Es ist bekannt, daß die Energie der Bevölkerung, sich zu erneuern, viele Male im umgekehrten Verhältnis steht zu ihrer intellektuellen und sittlichen Höhe. Biologisch ist auch außer Zweifel, daß die fortgeschritteneren Wesen auch diejenigen sind, die sich mit geringerer Raschheit fortpflanzen. Umgekehrt pflanzen sich die minder fortgeschrittenen Bevölkerungen d. h. die unwissenderen und schlechter genährten, reichlicher und unordentlicher fort. Diese Völker sind bei dem niedrigen Grad ihrer Geistesbildung unlöslich an das Land angeklammert, das sie geboren werden sah. Sie sehen jenseits der Grenzen ihres eigenen Landes keine anderen unbebauten Länder, die die Mühe besser lohnen als das eigene. Sie fühlen nicht den Trieb der Unbefriedigung, der die Quelle des Fortschritts ist. Sie reagieren nicht gegen die Umwelt und vermögen sich auch nicht zu entschließen, sie zu verlassen.

Erst sehr spät erwachen mit der Einsicht und der Unzufriedenheit die Neigungen, nach verheißenderen Ländern auszuwandern. Doch sie führen nicht sogleich nach den Ländern, die wirklich bessere Arbeitsgelegenheiten und Löhne bieten. Nach den ersten Enttäuschungen nimmt die Auswanderungsbewegung ab und macht Halt, da das unterscheidende Verständnis und die Initiative fehlt, um weiter und erfolgreicher zu suchen. Diese Völker gelangen nicht zu der Auswanderung, die sie haben könnten und sollten.

Unter den Gründen wirtschaftlicher Natur ist die Dürftigkeit des Kapitals, das zur Ausnutzung der neuen Ländereien und namentlich der kolonisierbaren Gegenden verfügbar ist, zu nennen. Auswanderung und Kolonisierung bilden gewissermaßen dieselbe Erscheinung. Die rasche Entwicklung Australiens, Argentiniens, der Vereinigten Staaten beweist dies und zugleich, was eine große Fülle Kapital ausrichten kann. Man braucht Kapital, um die neuen Länder mit den übervölkerten in Verkehrsverbindung zu setzen, für die Urbarmachung des Bodens und die landwirtschaftlichen Kulturen, um die Industriezweige hervorzurufen, die im natürlichen Anschluß an die Landwirtschaft zu entstehen pflegen. Bis heute ist die europäische Auswanderung geringfügig gewesen in Hinblick auf die europäische Bevölkerungsentwicklung. Wenn die Kapitalanhäufung größer oder ebenso rasch wie die Bevölkerungszunahme gewesen wäre, hätte sich auch eine größere Auswanderung eingestellt.

Zu der wirtschaftlichen Ursache gesellen sich noch politische Ursachen als Hemmungen der Auswanderung. Rußland hat namentlich in den neuerworbenen Gegenden viel kolonisierbares Land, auf dem ein Teil der verfügbaren Arbeitskräfte vorzüglich verwendet werden könnte. Aber die russische Regierung will die Einwanderung westlicher Völker nicht haben, weil sie Neuerungssucht mitbringen würde, und wenn die Einwanderung ganz naturgemäß eintreten sollte, würde sie die Regierung ohne Zaudern aufhalten.

Natürliche Gründe findet man in der Beschaffenheit der noch unerschlossenen Länder, namentlich in ihrem Klima. In der heißen Zone Afrikas liegen endlose Strecken mit reichen Bodenschätzen unbebaut. Wer aber wollte die Bebauung mit nordeuropäischen Bevölkerungen, die an geradezu entgegengesetzte klimatische Bedingungen gewöhnt sind, versuchen? Vor wenigen Jahren erwarben die Vereinigten Staaten die ausgedehnten Bodenflächen von Alaska, aber sie denken nicht daran, trotzdem sie sich italienischer Arbeitskräfte in reichem Maße bedienen, sie unter Benutzung der Italiener zu kolonisieren, da diese dort vielleicht nicht leben, sicherlich aber nicht ihre ganze Arbeitsenergie entfalten könnten.

Was ferner die Hindernisse sozialer Natur betrifft, so ist daran zu erinnern, daß einige Völker die Eigenschaften ihrer Rasse unbefleckt erhalten, andere sie verbessern wollen. Sie treffen daher unter den einwanderungslustigen Ausländern eine strenge Auswahl. Sie hindern Ausländer, die den als niedriger geltenden Rassen angehören, am Eintritt. Die Vereinigten Staaten z. B. weisen Chinesen, Greise, Mittellose, Gebrechliche, an ansteckenden Krankheiten Leidende, Analphabeten aus dem Auslande zurück und haben überdies, um die Einwanderung noch mehr einzuschränken, eine Einwanderungssteuer auferlegt.

Diese verschiedenartigen Hindernisse hemmen eine freie Bewegung der Auswanderung.

Die übervölkerten Länder müssen, da sie ihren Überschuß wenn überhaupt, so doch nie in vollem Maße an das Ausland abgeben können, bei sich selbst das Mittel finden, um das belastende Mißverhältnis abzuschwächen. Und der beste Weg in diesem Sinne ist der, die neuen, natürlichermaßen sich ergebenden Produktionsformen zu unterstützen.

65. **Die Bevölkerung und die wirtschaftliche Umgestaltung in einem hypothetischen Lande.** — Nehmen wir einmal den Fall an eines freihändlerischen, fast ausschließlich landwirtschaftlichen Landes mit übermäßiger Bevölkerung, wo das Gesetz der abnehmenden Produktivität wirksam ist. Das Kapital wird hier unzulänglich sein, aber nicht ganz fehlen, weil das in der Zeit, wo die Erde die Anstrengungen der Produzenten mit überverhältnismäßigen Erträgen erwiderte, aufgehäufte Kapital den Niedergang der großen wirtschaftlichen Blüte überlebt haben wird. Infolge der wirtschaftlichen Depression wird der individuelle Verbrauch spärlich sein, hingegen der Gesamtverbrauch dank der so dichten Bevölkerung beträchtlich. Dieses Land wird aus dem Auslande die Fabrikerzeugnisse beziehen, deren es bedarf, und dafür landwirtschaftliche Waren hingeben. Da diese aber unter immer höheren Kosten erzeugt werden, so werden auch die fremden Fabrikwaren, die sich das Land indirekt beschafft, mehr kosten. Während die Erderzeugnisse sich vermindern, muß doch eine größere Menge von ihnen an das Ausland gegeben werden als Entgelt der gleichen Menge Fabrikwaren. Die Tauschmaßstäbe werden so bestimmt werden, wie es der internationalen Konkurrenz aller Länder beliebt, und sie werden diesem Lande immer ungünstig sein. In der Tat werden die Fabrikländer den Handel mit den Ländern, in denen der Boden fruchtbarer ist, vorziehen, da sie wohl wissen, daß sie hier gegen die gleiche Menge von Fabrikwaren eine größere Menge landwirtschaftlicher Erzeugnisse erhalten können als im erstgenannten Lande. Dieses findet sich so nach und nach von dem internationalen Wettbewerb ausgeschlossen; es sieht

den Tauschmaßstab mehr bestimmt durch die Waren, die es vom Auslande verlangt, als durch die, welche es ihm bietet; und es verringern sich ihm mithin die aus dem internationalen Handel sich ergebenden Vorteile. Das wird der Grund zu weiteren Übelständen, zu geringeren Einkünften für Kapital und Arbeit. Die fortgesetzte Bevölkerungsvermehrung, die durch eine Abwanderung ins Ausland nicht zureichend gemildert wird, wird die Arbeit immer weniger produktiv machen.

Welches ist der Weg zum Heil? Entweder die landwirtschaftliche Produktion aus einer extensiven in eine intensive verwandeln, so daß der Boden größere Erträge gibt und auch die Arbeit bessere Verwendung findet; oder sich zur Einrichtung von Fabriken wenden, die Arbeitskräfte in sehr viel reicherem Maße heischen und auch dem Kapital einen minder spärlichen Profit sichern.

Das verfügbare Kapital, dem das Verdienst der Initiative gebührt — die Arbeit folgt nur blind hinten nach —, wendet sich vom Boden ab in Ansehung der beschriebenen Bedingungen, die ihm keinen angemessenen Profit sichern. Es vermag sich auch nicht zur Anlage in den Fabriken zu entschließen, da es sich hier der Konkurrenz der ausländischen Fabriken ausgesetzt fände. Die Löhne sind zwar sehr niedrig, aber das genügt nicht, um zu niedrigeren Kosten zu produzieren als anderswo, weil nämlich die Arbeiter hier auch einen geringeren Grad technischer Schulung haben und das selbst die niedrigsten Löhne ganz oder teilweise neutralisieren kann. Das hindert natürlich diejenigen, die sich in der Folge der Fabrikentwicklung widmen werden, nicht, mit dem niedrigen Stande der Löhne zu rechnen.

Das Widerstreben des Kapitals, im Boden Anlagen zu suchen, um hier das intensive System einzuführen, ist allen Ländern gemeinsam, die sich in den hier eben beschriebenen Bedingungen befinden. Dieses Widerstreben erklärt sich nicht bloß aus dem Depressionszustand, in dem sich die Landwirtschaft befindet, und aus der Kenntnis der ungeheuren Anstrengungen, die ihre Umgestaltung erfordern würde, sondern es wirkt hier auch ein psychologisches Element mit, auf das die Wirtschaftspolitik nicht genügend Rücksicht genommen hat: es äußert sich in den Klagen aller derer, die dem Niedergange der Landwirtschaft beiwohnen, und es breitet sich in der ganzen wirtschaftlichen Umwelt aus, wobei dann die Vorstellung von dem Übel ins riesige wächst und die Abhilfsmittel aus dem Auge verloren werden. Wenn aber auch dieses Element das Krankheitsbild nicht verschlimmerte, so würde das Kapital stets den Weg der Industrien wählen, weil es der Vorgang der Fabrikländer mit ihrer raschen Reichtumsmehrung reizen würde und weil es von so und so vielen allgemein sichtbaren

Gründen dazu gedrängt würde. Freilich heißt Industrien nicht gleich Großindustrien mit ihren mächtigen Einrichtungen und ihrer weisen Organisation, sondern es gibt auch ländliche Industrien, die einige landwirtschaftliche Erzeugnisse umarbeiten, und Fabriken, denen ihre besondere geographische Lage oder die Verfügbarkeit gewisser Rohstoffe ansehnliche Arbeit geben. Es ist die Industrie in rudimentärem Zustande, es sind die Keime der großen Fabrikarbeit. Wegen ihrer ganz besonderen Produktion vermag die ausländische Konkurrenz sie nicht zu vernichten; sie hindert nur ihre weitere Entfaltung und namentlich ihren Fortschritt zu den höheren Formen der Großindustrie.

Das von uns betrachtete Land kann, in der Klemme, in der es sich befindet, zwischen einer wachsenden Bevölkerung und einer sich gleichbleibenden oder abnehmenden Produktion, keinen Fortschritt machen ohne eine wesentliche Änderung in den Wirtschaftsformen. Und diese Änderung erfolgt automatisch, ohne daß viele Leute merken, daß ihre bestimmende Ursache die Bevölkerung ist. Die neue Verfassung wird jedoch erst erreicht nach einer Zeit intensiveren Übelstandes.

Landwirte und Industrielle kommen überein, vom Staate Schutz zu verlangen: jene, um den Ertrag der Bodenarbeit künstlich wieder zu heben, diese, um die Fabriken besser in den Mittelpunkt des Wirtschaftslebens einzufügen. An die Stelle des Freihandels tritt allmählich der Schutz.

In der Anfangszeit der Umgestaltung entsteht eine Wanderbewegung vom Lande nach den Industriezentren, und das beweist genügend, daß die Arbeitsgelegenheiten sich vervielfältigt haben. Denn, um mit Marshall zu reden, ein großes Landgut verwendet nur den zwanzigsten Teil Arbeit, die eine mittlere Fabrik braucht. Nur der Industrieprozeß kann in der Tat auf derselben Bodenfläche und bei einem gewissen Grade von Wohlstand eine doppelt oder dreimal so große Bevölkerung gestatten, wie einst hier war.

Indessen bringt die Verschiebung der Bevölkerung zwar unmittelbaren Vorteil, aber macht ihn nicht sofort merklich.

Die Fabrikarbeit ist sicherlich produktiver, aber die Löhne erhöhen sich nicht im Verhältnis ihrer Produktivität, und ihre Erhöhung wird überdies wettgemacht durch die Erhöhung des Preises aller Verbrauchswaren. Wirkliche und ausgebreitete Vorteile für die Bevölkerung hat man erst viel später, wenn die Umgestaltung vollendet ist, wenn die Fabriken zur Ausfuhr fähig geworden sind und den Freihandel aufzwingen, wenn die proletarische Organisation den Profit des Kapitals drückt und den Nennwert der Löhne hebt, wenn die freie Einfuhr der Nahrungsmittel auch den effektiven Wert der Löhne erhöht. Dann

geht es der Landwirtschaft sehr schlecht, aber die Bevölkerung entgeht den Bedrückungen, weil sie in der Industrie Beschäftigung gefunden hat.

66. **Das Beispiel der alten Länder: Deutschland.** — Was wir bisher gesagt haben, findet Bestätigung in der Geschichte aller hoch zivilisierten Länder. Charakteristisch und zeitgemäß ist das Beispiel Deutschlands.

Deutschland hat eine Bevölkerungsdichtigkeit von 104 Köpfen auf je 1 qkm. In dieser Hinsicht steht es Belgien, Holland, England und Italien nach. Da aber Deutschland 5000 Quadratmeilen unkultiviertes Moorland besitzt, so hat in Wirklichkeit jeder deutsche Bürger ein kleineres Stück nutzbaren Landes zur Verfügung, als ihm die Statistik zuweist. Jedenfalls kam lange Zeit hindurch der Landwirtschaftsbetrieb und die Freihandelspolitik nicht in Widerstreit zu der Zunahme der Bevölkerung.

Deutschland führte seine landwirtschaftlichen Waren nach England aus, das bereits industriell geworden war, und die Tauschmaßstäbe waren ihm günstig, weil es in der Versorgung des englischen Verbrauchs keine ernstlich zu fürchtenden Mitbewerber hatte. Als aber 1875 Deutschland in dieser Versorgung von den überseeischen Ländern ersetzt wurde, begann es, die englischen Erzeugnisse zu hoch zu bezahlen. Die Bodenrenten fielen, während die Zunahme der Bevölkerung andauerte. Das Mißverhältnis wurde offenbar und breitete sich aus. Wenn auch die Bevölkerung unverändert geblieben wäre, wäre sie doch übermäßig gewesen in Hinsicht auf die Produktion. Deutschland hätte unter einer Überfülle von Einwohnern gelitten, trotzdem seine demographische Dichtigkeit die gleiche geblieben wäre. Das Kapital hatte zu seiner Verfügung eine ungeheure Masse auszunutzender Arbeit, die in der Bodenbestellung nicht lohnend zur Verwendung kam; wenn diese den Industrien zugewandt worden wäre, hatte sie eine gewaltige Bevölkerungsmasse mit Fabrikerzeugnissen zu versorgen gehabt.

Und so wurden 1878 die Gesichtspunkte der Handelspolitik umgedreht und das doppelte Schutzsystem eingeführt. Während indessen der Zollschutz nur einen Teil des Kapitals und der Bevölkerung bei der Landwirtschaft zu halten vermochte, zog er hingegen den größten Teil des nationalen Kapitals und sogar noch ausländisches Kapital in die Fabriken, und die Bevölkerung entzog sich nicht derselben Strömung. Sobald die Handelspolitik einem anderen Ziele zustrebte, sah man namentlich aus dem industriearmen Nordosten andauernd Bevölkerung abziehen nach den industriellen Provinzen des Nordwestens. Trotzdem die Grundbesitzer alle Anstrengung machten, um diese Bewegung aufzuhalten, verblieb die Anziehungskraft der Industrie doch sehr stark und scheint noch heute nicht abnehmen zu wollen[1].

[1] Obwohl England um die Mitte des vergangenen Jahrhunderts seine wirtschaftliche Umgestaltung fast vollendet hatte, zählte es im Jahre 1851 in den 18 industriellen Grafschaften 834042 Einwohner, die in den landwirtschaftlichen Grafschaften geboren waren, und im Jahre 1891 schon 1604298. Erheblich ist namentlich die irländische Auswanderung nach der Nachbarinsel, wo die industriellen Grafschaften in der Nähe Londons ganz anders geartete Wirtschaftsbedingungen bieten als die grüne Insel.

Die Bevölkerung spürte nicht sogleich eine wohltätige Wirkung von der reifenden Umgestaltung, eingezwängt wie sie war von dem doppelten Schutzsystem, das den Angestellten und Arbeitern das nahm, was sie dem Namen nach erwarben. Die Arbeit wurde aber nach und nach produktiver, je mehr die Basis des internationalen Handels sich änderte.

Als um 1890 die Umgestaltung weit gediehen war, bezog Deutschland aus dem Auslande den größten Teil der Nahrungsmittel, deren es bedurfte, und gab dafür Fabrikerzeugnisse: genau das Gegenteil der Verhältnisse vor fünfzehn Jahren. Während es um 1875 vom Auslande Fabrikerzeugnisse teuer einkaufte, kaufte es nun Bodenerzeugnisse vom Auslande billig. Die Tauschmaßstäbe wurden ihm wieder günstig. Die erhebliche Kostenersparnis, die es erzielte, erhöhte den Nationalreichtum, die Löhne stiegen auch dank der proletarischen Organisation, das Land war nicht mehr übervölkert, wenngleich die demographische Dichtigkeit sich vergrößert hatte. Und von Übervölkerung war noch weniger die Rede, als bei weiterer Industrieentfaltung zugleich die Landwirtschaft ertragreicher zu werden mußte.

Noch bevor die Industrie die große Stellung in der deutschen Volkswirtschaft erlangt hatte, war in den Berufsverhältnissen der Bevölkerung eine erhebliche Verschiebung eingetreten. Im Jahre 1882 waren von insgesamt 45,22 Millionen Einwohnern 19,22 Millionen in der Landwirtschaft, Viehzucht, Forstwirtschaft und Fischerei beschäftigt und 20,4 Millionen in Bergwerken, Fabriken und im Handel. Im Jahre 1892 waren von insgesamt 52 Millionen nur 18,5 in der Landwirtschaft und in den verwandten Produktionen beschäftigt gegen 26,21 in der Fabrikindustrie. Und diese Verschiebung hat in den folgenden Jahren, je mehr die Industrie die Landwirtschaft in der vorherrschenden Stellung beschränkte und die Landwirtschaft außerstande kam, in dem zu ihrer Verfügung stehenden Bereich eine stark wachsende Bevölkerung aufzunehmen, eine stetige Fortsetzung erfahren. Mit Wagner und Dietzel kann man sagen, daß die Bevölkerungszunahme die erste, wirkende Ursache der in Rede stehenden Umgestaltung ist[1].

Wagner übertreibt aber, wenn er sich übermäßig beunruhigt ob der raschen Zunahme der deutschen Bevölkerung. Bisher hat diese Bevölkerung dank der im industriellen Sinne erfolgten Umgestaltung nützliche Verwendung gefunden, und die deutschen Fabriken — um von anderen Faktoren abzusehen — werden auch noch in der nächsten Zukunft jede Volksvermehrung um so eher bestreiten können, als

Die Gründe des Zuges nach den Städten sind verschieden, aber ohne Zweifel ist unter ihnen die industrielle Arbeitsgelegenheit der wirksamste. Zahllose Tatsachen beweisen, daß der Zuzug in die Stadt in Deutschland, England, Frankreich und den Vereinigten Staaten wächst mit der Entwicklung des Fabrikwesens. Auch in Italien bemerkt man jetzt einen ähnlichen Parallelismus, und es zeigt sich hier im besonderen, daß die Konzentrierung der Bevölkerung zunimmt mit der Zunahme der Spezialisierung in der industriellen Produktion.

[1] Vgl. hierzu Meitzen im 6. Bande seines Werkes „Der Boden und die landwirtschaftlichen Verhältnisse des preußischen Staates", Wagner in Artikeln der „Zukunft" von 1894 und 1897 und des „Lotsen" von 1900. Dietzel in „Weltwirtschaft und Volkswirtschaft". Dresden 1900, „Kornzoll und Sozialreform". Berlin 1901 und „Die Theorie von drei Weltreichen". Berlin 1900.

Deutschland noch nicht auf dem letzten Abschnitt industrieller Entwicklung angelangt ist. England, das diese Entwicklungshöhe bereits erreicht hat, findet immer die Möglichkeit, 134 Einwohner auf dem Quadratkilometer zu ernähren, Belgien noch mehr; warum sollte also nicht auch Deutschland seinen Söhnen, die sich nur zu 104 auf dem Quadratkilometer befinden, noch nützliches Unterkommen geben können? Andere Wirtschaftslehrer sähen es gar nicht ungern, wenn die Bevölkerungsvermehrung Deutschlands durch Einschränkung der Ehen und Geburten gemäßigt würde; sie vergessen dabei aber, daß das die wirtschaftliche, soziale und politische Stellung, die sich das Reich in der Welt zu erwerben gewußt hat, beeinträchtigen würde, und sie vergessen weiter, daß die Bevölkerungszunahme ganz ausgezeichnete Dienste für die koloniale Ausweitung, die Deutschland unternommen hat, leisten kann.

Aus den dargelegten Gründen wird Deutschland in seinem industriellen Prozeß verharren müssen. Welche Rolle spielt nun dabei das handelspolitische System? Das deutsche Schutzsystem hat, wie wir bereits gesagt haben, nicht bloß Gutes gezeitigt, und es muß doch erwogen werden, ob nicht vielleicht die mit ihm gegebenen Übel größer sind als die aus dem freien Wettbewerb erwachsenden.

Die freie Einfuhr würde sicherlich die Ernährung der Bevölkerung erleichtern, weil diese sich auch fremder Waren zu billigem Preise bedienen könnte. Der Erwerb fremder Erzeugnisse ist aber noch einer anderen Bedingung unterworfen; der Möglichkeit nämlich, daß die Verbraucher für ihre Arbeitskraft Verwendung finden. Wenn Deutschland freihändlerisch geblieben wäre, dann hätte der Wettbewerb nicht nur die Umgestaltung bei weitem nicht in fortschreitendem Sinne beschleunigt, sondern vielleicht eine umgekehrte Bewegung, nämlich die der wirtschaftlichen Involution, herbeigeführt. Und dann hätte der Preisniedergang nichts genützt, weil die Möglichkeit gefehlt hätte, um die zum Verbrauch nötigen Waren zu erwerben.

Die Arbeitslosigkeit wäre viel schmerzlicher gewesen als eine Preiserhöhung.

In dieser Lage hatte sich England befunden nach der Abschaffung des Kornzolls, wenn es nicht über eine sehr fortgeschrittene Industrie verfügt hätte, auf die es einen großen Teil der verfügbaren Arbeitskräfte hätte überwälzen können. Nach der Abschaffung des Kornzolls kam man in England zu den folgenden Ergebnissen:

	Mit Korn bestellte Oberfläche (Acres)	Bevölkerung
1869 1875	3821000	31930000
1893–1894	1955000	38600000
1901	1700000	41546000

Man hatte also eine Verminderung der mit Korn bestellten Fläche um zwei Millionen Acres, während gleichzeitig die Bevölkerung um zehn Millionen Köpfe zunahm. Die früher mit Korn bestellte Fläche wurde nicht in anderer intensiver Weise bebaut: man hatte keine Umgestaltung im fortschrittlichen Sinne, sondern vielmehr einen wirklichen Rückgang der Kulturen. In entsprechendem Maße nahm die Fläche von Wiesen und Weiden zu. Bei dem Preissturz (von 55 Schilling pro Quater im Jahre 1873 auf 20 im Jahre 1894) in einigen Grafschaften, wie z. B. in Essex, das vorwiegend Getreidebau hat, verließen die Pächter in Masse das Land, und die Eigentümer ließen es aus Mangel an Mitteln unbebaut. In England kehrte man also zu jenen Produktionsformen zurück, die in offenem Widerstreit stehen zu einer zunehmenden Bevölkerung; denn die Weide kann wohl einer sehr spärlichen Bevölkerung Arbeit und Ernährung bieten, aber nicht einer schon sehr dichten und überdies noch weiter zunehmenden. Die Kornpreise fielen allerdings um 1/3, aber wie hätten die Engländer das Korn selbst zu diesem billigeren Preise kaufen können, wenn sie ohne Beschäftigung gewesen wären? Man kann nicht sagen, daß das an der Tatsache lag, daß das Kapital sich vom Lande zurückzog, um in den Industrien Anlage zu finden; daß das die Wirkung des seit geraumer Zeit begonnenen industriellen Prozesses war. Denn die Produktionskosten des englischen Korns waren erheblich höher als der Verkaufspreis des ausländischen Korns auf dem englischen Markte, und bei den klimatischen und Bodenverhältnissen in England war eine tiefe und ersprießliche Umgestaltung von Kulturen nicht möglich. Es handelte sich um absolute Unmöglichkeit, im Kornbau zu verharren.

Zum Glück suchte und fand die englische Bevölkerung nützliche Arbeit in den Fabriken. Was wäre wohl sonst aus ihr geworden? Wenn sie auch zur Auswanderung ihre Zuflucht genommen hätte, hätte sie, wie wir gesehen haben, bei so trauriger wirtschaftlicher und demographischer Lage doch davon keine ausreichende Besserung verspürt. Wenn England in anderer Lage gewesen wäre, hätte es zweifellos seine Kornzölle beibehalten und auch Zölle auf Fabrikerzeugnisse eingeführt; und zwar um der Landwirtschaft Zeit zu geben, andere Produktionen zu schaffen, die den unter dem Druck der Bevölkerung erwachsenden neuen Bedürfnissen besser entsprächen, und der Industrie die Möglichkeit zu geben, eine neue gewaltige Masse von Arbeit auszunutzen und sich einer neuen Fülle von Verbrauchsbedürfnissen zu bemächtigen.

Nicht sehr verschieden von der Lage Deutschlands ist die heutige Lage Italiens. Von allen Ländern des europäischen Festlandes ist Italien das einzige, welches das Bild einer sehr dichten Bevölkerung bietet, die fast ausschließlich von der Landwirtschaft lebt, d. h. von derjenigen Produktionsform, die sich auf die Dauer mit einer sehr dichten und blühenden Bevölkerung schlecht verträgt. Dabei ist die Dichtigkeit von 113 eine nur scheinbare; trägt man nämlich Rechnung dem langen und breiten Bergrücken, der Italien durchzieht und auf dem infolge der Höhe und der Entwaldung gar keine Produktion, nicht einmal die magerste Weide, möglich ist, sowie den ungesunden Gegenden, die ebenfalls keine Produktion gestatten, so erhält man als Dichtigkeit der italienischen Bevölkerung etwa die Zahl 166 auf dem Quadratkilometer. Das wäre eine noch größere Dichtigkeit, als sie Holland und England aufweisen, wo die Fläche der unkultivierbaren Ländereien kleiner ist. England vermag aber eine so dichte Bevölkerung zu verwenden vermöge seiner Fabriken, während diese in Italien noch lange nicht dasselbe zu leisten vermögen. Wenn der industrielle Schutzzoll in Italien nicht

schon 1879 eingeführt worden wäre, dann hätte er wohl kaum lange auf sich warten lassen. Denn 1. hätte die agrarische Konkurrenz des Auslandes die Bodenrenten ermäßigt, wie sie es auch wirklich tat, und damit die landwirtschaftlichen Fortschritte erschwert und die Bodenproduktion immer mehr geschwächt; 2. wäre die ohnehin dichte Bevölkerung nicht nur absolut, sondern auch relativ immer dichter geworden, und das hätte eine immer größere Armut und eine geringere nützliche Beschäftigung mit sich gebracht; 3. hätte die Auswanderung, wenn sie auch noch so elastisch wäre, den Überschuß der Bevölkerung nicht ins Ausland abführen können.

Die Industrialisierung hätte als ein Mittel gedient zur nützlichen Beschäftigung eines guten Teils der Bevölkerung und zur Entvölkerung der Felder, die unvermögend waren, so viele Menschen zu gebrauchen. Die Eigenschaften Italiens schienen damals der Fabrikarbeit zu widerstreben, aber die Erfahrung bewies, daß sie sehr wohl möglich war.

Was bedeutet überhaupt die zeitweilige Last eines Schutzzolles gegenüber den erheblichen Vorteilen, die sich erzielen lassen? In diesem Falle stellen die Zölle nur eine Versicherungsgebühr dar gegen die unberechenbaren Schäden der Arbeitslosigkeit. Sie mögen ein Übel sein; aber ein weit größeres Übel wäre eine ganze träge und unbeschäftigte Bevölkerung, die naturnotwendig zu allen Lastern aufgelegt wäre.

67. **Das Beispiel der jungen Länder: Australien.** — Die engen Beziehungen zwischen der Bevölkerung, der vorwiegenden Arbeitsform und der Handelspolitik lassen sich noch besser in den jungen Ländern beobachten, wo sich die Erscheinungen in größerer Einfachheit vollziehen, weil sie unbeeinflußt sind von den in den alten Ländern so zahlreichen andersartigen Faktoren.

Nehmen wir als Beispiel die australischen Kolonien. Von ihnen wurde Viktoria Land, das schon 1861 540000 Einwohner zählte, zuerst von Europäern bewohnt, während Neu-Süd-Wales, das gleich danach kam, bei einer sehr viel größeren Bodenfläche nur 350000 Einwohner zählte. Die relative Bevölkerung (auf die Quadratmeile) dieser Kolonien, mit Ausnahme von Tasmanien, das eine kleine Insel mit ganz besonderen Merkmalen ist, war die folgende:

	1861	1871	1881	1891	1901
Neu-Süd-Wales . .	1,13	1,62	2,42	3,65	4,36
Viktoria . . .	6,15	8,32	9,81	12,98	13,66
Queensland . .	0,04	0,18	0,32	0,59	0,75
Süd-Australien . .	0,14	0,20	0,31	0,35	0,40
West-Australien . .	0,02	0,03	0,03	0,05	0,19
Neu-Seeland . . .	0,95	2,55	4,69	6,00	7,39

Viktoria hatte also stets und hat noch jetzt die dichteste Bevölkerung. Unter ihrem Einfluß wurde ein großer Teil des verfügbaren Bodens rasch be-

setzt[1]. Wenngleich Viktoria das mindest ausgedehnte Gebiet hat, hat es doch von allen Kolonien die absolut größte Fläche besetzt und im Gegensatz zu diesen mehr Land- als Weidewirtschaft. Wir finden in der Tat, daß von 1871—1902 die Wollproduktion hier fast unverändert geblieben ist, weil sich die Zahl der Schafe fast nicht geändert hat; und die Menge des großen Nutzviehs, mit Einschluß der Pferde, die bis 1891 nach und nach gestiegen war, ist sogar in den zehn folgenden Jahren merklich gefallen. Hingegen machte die Landwirtschaft beständig bedeutende Fortschritte und gelangte zu immer intensiveren Kulturen. Auch mußte sie Umgestaltungen der Kulturen, wie die Einrichtung von Rebenpflanzungen, versuchen, um der Konkurrenz der Schwesterkolonien zu entgehen, weil die Produktivität des Bodens in Viktoria-Land, das seit längerer Zeit der Kultur unterworfen und auch von Natur minder fruchtbar ist, viel weniger ergiebig wurde als in den anderen australischen Ländern. Was z. B. den Kornertrag betrifft, so bleibt Viktoria hinter allen anderen Kolonien, mit Ausnahme von Süd-Australien, erheblich zurück, und es hat z. B. Queensland mehr als doppelten, Neu-Seeland vierfachen Ertrag.

Dies und eine Reihe analoger Tatsachen beweist, daß der Boden von Viktoria, welchen Kulturen er auch unterworfen werden möge (mit alleiniger Ausnahme von Mais), weniger ergiebig ist als der Boden in anderen Kolonien. In der Tat sucht das weitsichtigere Kapital bereits seit langem andere Anlageformen, und die Bevölkerung hat sich, wenngleich sie durch die Erdarbeit reichlich entlohnt wird, den Fabriken zugewendet, von denen sie rasch angezogen wird. Freilich kann man nicht sagen, daß die Bevölkerung von Viktoria, wenn sie sich auch ganz der Landwirtschaft widmete, zu gehäuft wäre und keinen Wohlstand hätte, aber sie ist immerhin doch so dicht geworden, und der Boden ist nur noch so ergiebig, daß die Arbeit der Fabriken produktiver ist.

Die Auswanderung hat eine gewisse Abhilfe zu bringen gesucht. Wir finden z. B., daß in der Viktoria-Kolonie, wo die Dichtigkeit 13,78 auf der Quadratmeile ist, der Überschuß der Auswanderer über die Eingewanderten 12672 war in den Jahren 1871—80, 108795 in den Jahren 1891—1900 und 15060 von 1901—1902. Das ist gewiß kein günstiges Zeugnis für die durchschnittlichen Wirtschaftsbedingungen von Viktoria. Es hätte sich entvölkert, wenn es nicht andere, produktivere Arbeitsformen gesucht hätte, zumal es auf landwirtschaftlichem Gebiete einen ernsten und furchtbaren Wettbewerb in den Nachbarkolonien fand. In keiner anderen Kolonie hat die Auswanderung so dauernden Charakter und so beträchtliche Bedeutung angenommen wie in Viktoria.

Es ist wohl zu beachten, daß es sich hier um Relativitätserscheinungen

[1] Zum Beweise dienen die folgenden Zahlen:

	Gesamtoberfläche	Bebaute Fläche 1871	1881	1891	1901	1902
		(in Tausenden von Acres)				
Neu-Süd-Wales . . .	198848	390	587	846	2277	2245
Viktoria	56246	851	1435	2117	2966	3246
Queensland	427246	60	118	243	483	275
Süd-Australien . . .	578362	838	2156	1928	2236	2224
West-Australien . .	624589	52	53	64	216	228
Neu-Seeland	66861	337	1071	1424	1545	1603

handelt. Die landwirtschaftlichen Verhältnisse von Viktoria sind sicherlich unendlich besser als die von ganz Europa, aber nicht als die von Neu-Süd-Wales und von Neu-Seeland. Und die Erscheinungen, die uns in Viktoria begegnen, sind in Vergleich zu stellen gerade mit denen der anderen australischen Kolonien.

Unter dem Einfluß dieser Tatsachen begann Viktoria, das sich doch seit den ersten Zeiten der „verantwortlichen Regierung“ seiner freihändlerischen Politik rühmte im Jahre 1865 zum Schutzzoll zu neigen: und als es diesen Weg erst einmal betreten hatte, übertraf es die anderen Kolonien, die auch eine gemilderte Form von Schutz besaßen. Der Zolltarif vom 18. Januar 1878 stellt einen weiteren entschiedenen Schritt auf dem Wege des Schutzsystems dar, denn durch ihn wurden fast alle Fabrikerzeugnisse getroffen, und die alten Wertzölle wurden in spezifische Zölle umgewandelt. Zwei Jahre später wurde die Dosis verstärkt, und zwar namentlich für Textilfabrikate. 1889 kamen dann für einige Fabrikerzeugnisse noch Wert-Zollschutzzuschläge von 5%.

Im Jahre 1889 begann auch eine Agrarpartei auf der Bildfläche zu erscheinen, und zwar mit einem kühnen Programm von Zöllen auf Vieh und einige niedere Getreidesorten. Die Regierung unter Leitung von Gilles-Deakin war dagegen und behielt Recht. Wurden aber die Zölle auf landwirtschaftliche Waren verworfen, so hingegen die auf Fabrikerzeugnisse verstärkt, und zwar so, daß die Industrie dadurch stark gefördert wurde. Binnen kurzem war Viktoria allen anderen Kolonien weit voraus nicht bloß in dem Rennen zum Schutzsystem, sondern auch in dem zur industriellen Produktion.

Wenn sich die anderen Kolonien mit dünner Bevölkerung zu einem schwachen Schutz der Industrie entschlossen, so geschah das mehr aus Abneigung gegen Viktoria als aus wirklich empfundenem wirtschaftlichen Bedürfnis. Neu-Süd-Wales und andere Kolonien mit spärlicher Bevölkerung widerstanden lange Zeit der Versuchung, Viktoria zu schaden, und als Neu-Süd-Wales seine Wertzölle durch spezifische Zölle ablöste, bestimmte es sie in so niedrigem Maße, daß sie den Charakter von fiskalischen Zöllen behielten. Und in der Tat war der wahre Grund der Veränderung im Defizit der Finanzen und in dem Widerstreben der Bevölkerung gegen alle Art direkter Steuern zu suchen. Erst viel später, im Jahre 1892 haben wir den Anfang einer neuen Schutzzollära; das aber war zufolge Sir Charles Dilke dem Streben zu verdanken, einige Industrien entstehen zu sehen, einem Bestreben, dessen Verwirklichung die freie Konkurrenz der Fabrikerzeugnisse aus Viktoria für immer ausgeschlossen hätte.

Die Bevölkerung von Viktoria fand in den Fabriken immer ausgedehnter Verwendung. Im Jahre 1885 gab es 2813 Fabriken mit 49 297 Arbeitern, im Jahre 1902 4003 Fabriken mit 73 063 Arbeitern. In diesen Ziffern sind natürlich nicht einbegriffen die Bergwerke, die 27 000 Personen beschäftigen, und die Faktoreien, die die Erzeugnisse der Weidewirtschaft verarbeiten und 18 000 Leuten Arbeit geben.

Es versteht sich, daß Viktoria, nachdem es seit 1889 industriell erstarkt war, Vorkämpfer wurde für australische Schutzzölle und für jenen australischen Zollverein, der zwölf Jahre später ins Leben trat. Viktoria suchte nämlich andere Märkte für seine Fabrikerzeugnisse und wäre schneller zum Ziele gekommen bei einer Politik, die sich auf den freien Handelsverkehr unter den Kolonien gründete. Die am 1. Januar 1901 erfolgte Gründung des Commonwealth war zwar auch ein Sieg schwesterlicher Übereinstimmung der australischen Kolonien, aber noch mehr ein Erfolg für die Industrie von Viktoria, die durch die Abschaffung

der interkolonialen Zölle ihren Absatzmarkt auf ganz Australien ausgedehnt sah, während der neue Bundestarif die europäische und amerikanische Konkurrenz von hier fernhielt.

Viktoria bietet einen fast vollständigen Zyklus der Umgestaltung. Wir finden den Freihandel, so lange die Hauptbeschäftigung die Weidewirtschaft war, der sich fast die ganze Bevölkerung widmete. Als diese zunahm und die Weidewirtschaft sie nicht mehr mit Vorteil zu beschäftigen vermochte, breitete sich die Landwirtschaft aus mit den zugehörigen Umgestaltungen von Kulturen. Auch in dieser Zeit behauptete sich der Freihandel noch ungetrübt. Als aber der Boden nicht mehr die alten Erträge abwarf und diese Erträge sich sogar als geringer herausstellten wie die in den Schwesterkolonien, und als die Bevölkerung die Auswanderung nützlich zu finden begann — ein Symptom verhältnismäßigen Übelbefindens oder verminderten Wohlbefindens —, da begann die Industrie zu erstehen und mit Hilfe des Schutzsystems zu erstarken. Als dann diese Industrie von den Produktionen in den Schwesterkolonien nichts mehr zu fürchten hatte und das Bedürfnis empfand, sich weiter auszudehnen, da wurde sie zur Vorkämpferin interkolonialer Freiheit, die vielleicht ihrerseits wiederum die Vorläuferin einer noch sehr viel weiteren Freiheit ist, der internationalen.

Viktoria konnte und kann den Gesetzen nicht entgehen, die sein Mutterland ein paar Jahrhunderte zuvor zum absolutesten Freihandel drängten. Wenn die große Mehrheit seiner Bevölkerung von Industrie leben und ihre wirklichen Löhne ansehnlich erhöht sehen wird infolge des immer mehr erleichterten Eingangs von Nahrungsmitteln, wenn der Wunsch nach einer größeren industriellen Entwicklung vermöge einer reichlicheren industriellen Ausfuhr sich steigern wird, dann wird Viktoria bemerken, daß die interkoloniale Freiheit eine zu geringe Sache ist gegenüber seinen neuen berechtigten Strebungen.

Auch in Nordamerika war der Übergang zu den Industrien schwierig, so lange die Bevölkerung dünn war. Schon 1750 sagte Benjamin Franklin, daß der Überfluß an fruchtbarem, freiem Boden die ganze Bevölkerung zur Landwirtschaft ziehe, die Entlohnung erschwere und die industrielle Produktion auf die rudimentale Form der Hausindustrie beschränke. Und einige Jahre später, 1767, sprach Sir H. Moore, Gouverneur der Kolonie New-York, in einem Bericht an den englischen Handelsminister von der Neigung der Arbeit, die Fabriken zu verlassen und auf die Felder zu gehen, und verwies auf die indented servants, welche die Fabriken verließen, sobald ihr Kontrakt zu Ende war. Und noch später, im Jahre 1814, behauptete Gallatin, daß die natürlichen Ursachen, welche die Einführung und den Fortschritt des Fabrikwesens hinderten, in dem Überfluß des Grund und Bodens im Verhältnis zur Bevölkerung zu suchen wären. Dieses Hindernis fiel allmählich fort, weil die Dichtigkeit der Bevölkerung nach und nach bedeutend zunahm. So wuchs in den nordatlantischen Provinzen die Dichtigkeit auf der Quadratmeile folgendermaßen:

1790: 12,1	1850: 53,2
1800: 16,3	1860: 65,4
1810: 21,5	1870: 75,9
1820: 26,9	1880: 89,5
1830: 34,2	1890: 107,4
1840: 41,7	1900: 129,8

Bei diesen Dichtigkeitsverhältnissen war noch viele Jahre nach der Unabhängigkeit für die Vereinigten Staaten die Ausübung der Landwirtschaft und damit der Freihandel vorteilhafter. Als aber die jungen Kolonien mehr aus Lust, gegen das Mutterland zu reagieren, als um einem wirklichen wirtschaftlichen Bedürfnis zu genügen, sich zum Schutzsystem wandten, und als sie mit dem Tarif von 1816 die Abwehr fremder Waren noch weiter verschärften, da gediehen die Industrien nicht nur nicht, sondern es geschah, daß bei dem ersten leichten Anzeichen wirtschaftlichen Niederganges Industrielle und Arbeiter in großer Zahl die Fabriken aufgaben, um sich der freien Bebauung des Bodens zu widmen.

Das sollte aber nicht mehr in der Zeit von 1830 bis 1850 geschehen, als sich die Bevölkerung verdoppelte und der ganze Boden der Oststaaten besetzt wurde. Es war freilich noch viel Boden in den westlichen Gegenden verfügbar, aber der Westen war sehr weit, es bedurfte ungeheurer Ausgaben, um hinzukommen, so daß unter wirtschaftlichem Gesichtspunkte die atlantischen Provinzen von denen des Stillen Ozeans eigentlich geschieden waren. Im übrigen ist, wie wir schon oben bemerkt haben, unter freiem Boden der leicht und nützlich besetzbare zu verstehen, und der atlantische Boden war kein solcher.

Als nun die Dichtigkeit der Bevölkerung ansehnlich geworden war, nahm der Wechsel von mehr und minder schwachem Schutzsystem ein Ende. Von 1861 ab gab es den strengsten Zollschutz auf dem nordamerikanischen Markte. Ohne Zweifel haben zu der endgültigen Annahme des Schutzsystems finanzielle Gründe und die erneuerten Aspirationen des Kapitalismus beigetragen. Einen anderen, sehr mächtigen, ja vielleicht den überwiegenden Faktor hat man aber in dem demographischen Tatbestand zu suchen.

Es besteht kein Zweifel, daß einer der großen Hebel der wirtschaftlichen Entwicklung die Bevölkerung ist, und infolgedessen hängt auch von ihr die fortwährende Änderung der Handelspolitik ab. Diese Politik hat unter ihren Hauptzielen nicht nur die Ernährung, sondern auch die ersprießliche Beschäftigung der vorhandenen Bevölkerung. Sie muß den Übergang von der Weidewirtschaft zur extensiven Landwirtschaft und von dieser zur intensiven Landwirtschaft und von dieser sodann zur industriellen Produktion erleichtern. Die Handelspolitik wird bald mit dem einen und bald mit dem anderen System um so segensreicher sein, je rascher und besser sie die Harmonie zwischen dem produktiven und dem demographischen Element wiederherzustellen vermag. Man kann und darf nicht a priori sagen, daß das Schutzsystem mehr oder minder nützlich sei als der Freihandel; alles hängt ab von dem wirtschaftlichen Augenblick, den man durchmacht, und von

den Schwierigkeiten, die man zu überwinden hat. Jedes System hat seine Unzuträglichkeiten, wie jede Produktionsform ihre Nachteile hat. Diejenigen aber, welche aus Furcht vor dem Schutzsystem auf einen weiteren Abschnitt wirtschaftlicher Dynamik verzichten möchten, ähneln denen, die, um fernen Gefahren der Industrialisierung zu entgehen, ausschließlich und für immer die Landwirtschaft betreiben möchten. Sowohl die einen wie die anderen gleichen, um eine höhnische Redewendung von Lujo Brentano zu gebrauchen, so ziemlich den Leuten, die, um eine ungewisse und ferne Gefahr zu vermeiden, den sofortigen Selbstmord vorziehen.

68. **Welches ist die größte Arbeitsverwendung in den Industrien?** — Welche Ausdehnung kann die Verwendung der Bevölkerung in der Industrie erhalten? Hat die Beschäftigung in den Fabriken keine Grenzen?

Wenn wir die industriellsten Staaten der Welt, mit Ausnahme von England, das wir später besprechen, ins Auge fassen, so finden wir folgende Verteilung der Berufsstände in Hinsicht auf die tätige Gesamtbevölkerung:

	Deutschland (1895)	Belgien (1896)	Verein. Staaten (1900)	Frankreich (1896)
Landwirtschaft und Fischerei	37,5	22,9	35,9	44,3
Industrie	37,4	38,2	24,1	33,6
Handel und Verkehr . .	10,6	11,6	16,3	9,4
Heer und Flotte	2,8	1,7	0,4	2,6
Liberale Berufe	11,7	25,6	23,3	10,1
	100,0	100,0	100,0	100,0

Diese Zahlen haben freilich nicht für alle genannten Staaten den gleichen Wert, weil bei der Berufs- und Gewerbezählung nicht allenthalben die gleichen Gesichtspunkte befolgt werden. So rechnen die einen unter Industrie nur die großen Fabriken — und das gilt namentlich von den Vereinigten Staaten von Amerika, die oben nur mit einem sehr niedrigen Prozentsatz figurieren — und die anderen hingegen auch die von ganz geringer Wichtigkeit.

Für unsere Zwecke sind die besten Statistiken die, welche ausschließlich den Werkstätten Rechnung tragen, für die das Schutzsystem sich wirklich fühlbar macht. Auf die Statistiken, die sich auch auf die Hausindustrien ausdehnen, läßt sich keine genaue Untersuchung gründen, weil diese Industrien bei den bescheidenen Zwecken, denen sie isolierter Weise entsprechen, nur sehr geringe Vorteile vom Schutzsystem verspüren.

Wir finden nun, daß im Durchschnitt die Industrie den dritten Teil der tätigen Bevölkerung beschäftigt. Außerdem aber ist die Industrie in vielen Fällen die Triebfeder für alle anderen Produktionsformen. So spezialisiert und erweitert sie z. B. die Aufgabe des

Handels. Bei ihrem größeren Kapitalisierungsvermögen fördert sie alle Betätigungsformen, die zuvor vernachlässigt waren. Und was noch interessanter ist, sie fördert die Produktion von Rohstoffen, wo die natürlichen Gegebenheiten es zulassen. Zur Ausdehnung der Baumwollpflanzungen in den Vereinigten Staaten und im asiatischen Rußland trug die Baumwollindustrie dieser Länder sicherlich viel bei. Auf die Bergwerksproduktion Englands und der anderen kohlenreichen Länder hatte die Siderurgie und die Metallurgie immer großen Einfluß. Gleiches gilt vom Rübenbau in bezug auf Zuckerindustrie usw.

Wenn eine Industrie auch noch so selbständig ist, so bleibt sie doch in der wirtschaftlichen Umwelt nie isoliert. Daraus folgt, daß die größere Verwendung von Arbeitskräften nicht streng auf sie selbst beschränkt ist, sondern sich ausdehnt auf die Wesen, die die Herstellung der Werkzeugsgüter besorgen.

Wie viel von der Bevölkerung nicht in der Industrie, sondern indirekt dank der Industrie Verwendung findet, läßt sich nicht genau bestimmen. Ohne Zweifel ist es aber ein ansehnlicher Teil, durch den das Niveau der produktiven Bevölkerung eines Landes merklich gehoben wird.

Die von uns in Betracht gezogenen Länder führen in größerem oder geringerem Maße Fabrikwaren aus. Sucht man sich klar zu werden, in welchem Maße die Ausfuhrindustrien zur Verwendung der Bevölkerung beitragen, so scheint auf den ersten Blick, daß solche Verwendung unbeschränkt zunehmen müsse zugleich mit der Vermehrung der industriellen Ausfuhr. Doch auch dies hat seine Schranken. Giffen glaubt nicht an eine große Verwendung der Arbeitskraft, selbst wenn die Industrie die größte Ausfuhrfähigkeit erreicht hat[1]. Er behauptet, daß in England trotz seiner abgeschlossenen Entwicklung die industrielle Bevölkerung weniger als 20% der gesamten tätigen Bevölkerung ausmacht, und daß 2/3 dieser industriellen Bevölkerung für die Ausfuhr und nur 1/3 für den inneren Markt arbeitet.

Giffen zufolge beschäftigt also ein Land, wenn es auf dem Gipfel der industriellen Entwicklung angelangt ist, nur 6% der tätigen Bevölkerung in den Fabriken, die für den inneren Markt arbeiten, und 12% in denen, die für das Ausland arbeiten. Das will anderseits besagen, daß für einen Staat, der zu solcher Entfaltung gelangt ist, der ausländische Markt aufs energischste und noch mehr als der innere Markt verteidigt werden muß, weil jener und nicht dieser die größte Menge seiner industriellen Bevölkerung beschäftigt.

Nun sind die Länder, welche sich mehr dem Schutzsystem anvertrauen, nicht dieselben, die in größtem Maße Ausfuhrhandel treiben; denn, wenn das der Fall wäre, würde der Grund des Schutzes fehlen. Es sind hingegen die verhältnismäßig übervölkerten Länder, für die die Industrialisierung eine Notwendigkeit darstellt. Die jungen Länder mit verhältnismäßig spärlicher Be-

[1] R. Giffen, Protection for Manufactures in new countries. The Economic Journal. 1898.

völkerung haben gar keinen Vorteil davon, sich der Fabriktätigkeit zuzuwenden. Und dies nicht bloß, weil die Einwohner sämtlich sich der Bodenbestellung, die für sie in hohem Grade produktiv ist, widmen, sondern auch weil die Großindustrie trotz der Gegebenheit der anderen natürlichen Bedingungen wirtschaftlich nicht durchführbar ist, eben weil die Bevölkerung noch nicht übermäßig geworden ist. Wir finden z. B., daß die Mindestmenge Gußeisen für einen modernen Hochofen, ohne die sein Betrieb unwirtschaftlich wäre, 100 000 Tonnen jährlich beträgt. Wir finden ferner, daß bis vor wenigen Jahren der Gesamtverbrauch des Eisens in England 4 Millionen Tonnen, d. h. 100 000 Tonnen für jede Million Einwohner, betrug. Diese Zahlen lehren uns, daß ein junges Land nicht auf eine anständige siderurgische Industrie rechnen kann, wenn es eine Bevölkerung von weniger als einer Million hat, und daß jedweder Schutz nutzlos ist, so lange diese Bedingung nicht erfüllt ist. Es könnte auch ohne jene Mindestmenge von Bevölkerung die Industrie anspornen, aber diese würde aus den dargelegten Gründen sehr hohe Produktionskosten haben und damit eine beständige Ursache eingewurzelter Schwäche. Tatsächlich wird die Lage noch schwieriger, weil ein noch so junges Land nicht bloß e i n e Qualität Gußeisen und nicht bloß e i n e Qualität Schmiedeeisen nötig haben wird. Es wird daher das Bedürfnis haben, verschiedene Hochöfen und Eisenwerke zu haben, die zu mannigfaltiger Produktion befähigt sind. Aber auch hier muß, damit die Produktion wirtschaftlich wird, eine sehr große Menge Ware hergestellt werden, die zu verbrauchen der innere Markt außer Stande ist.

Annähernd ebenso wäre die Lage in bezug auf die anderen Industrien.

England z. B. führt jährlich für durchschnittlich vier Millionen Pfund Sterling Halbporzellan und verwandte Erzeugnisse ein, d. h. für 100 000 Pfund von dieser Ware auf je eine Million Einwohner. Auch diese Industrie könnte nur in einem Lande mit dichter Bevölkerung gedeihen, denn eine Fabrik, die in einem Jahre nur für 100 000 Pfund Halbporzellan hervorzubringen vermöchte, wäre dermaßen bescheiden, daß sie der Konkurrenz des Auslandes nicht widerstehen könnte trotz der Hilfe eines mäßigen Schutzzolls. Dabei sehen wir ganz davon ab, daß diese Ware qualitativ sehr kleinlich spezialisiert ist, daß sie also viele Werkstätten mit eigenen Produktionszwecken nötig hat, wodurch das Mißverhältnis zwischen der produzierten und der für den örtlichen Verbrauch nötigen Ware noch größer wird. England selbst produziert in Anbetracht der ungeheuren Mannigfaltigkeit dieser Warengattung nicht genug davon. Für die Textilindustrien, wo die Spezialisierung noch stärker und infolgedessen der Gegensatz zwischen der Massenproduktion und der Einwohnerzahl noch schroffer ist, wäre der Schaden noch größer. Es erübrigte die Ausfuhr ins Ausland, d. h. die fremden Bürger zum Verbrauch der im Inlande unverkauften Waren zu benutzen. Diese Ausfuhr ist aber nicht immer möglich, weil auf den neutralen Märkten Zollschutz besteht und, falls er nicht bestünde, dort die Konkurrenz der anderen Länder sich mit größter Energie zur Geltung brächte. Man muß jedoch anerkennen, daß in einigen besonderen Fällen der Weg des Heils auch im Ausfuhrhandel gefunden werden könnte, und zwar dann, wenn die konkurrierenden Märkte sehr weit und die Einfuhrmärkte hingegen sehr nahe sind. Die Frachtkosten würden den Einfluß eines wirksamen Schutzes üben: der Abstand träte an die Stelle des Zolles und würde als Schutz wirken. So könnte ein Hochofen von Viktoria die Ware in die benachbarten Kolonien ausführen, ohne die englische Konkurrenz fürchten zu müssen.

Abgesehen von außergewöhnlichen Fällen kann man jedoch sagen, daß dort, wo die Bevölkerung noch nicht in Widerstreit geraten ist zu der wirtschaftlichen Umwelt, die Folgen eines Versuchs, die Großindustrie einzuführen, sein werden: 1. entweder unwirtschaftliche industrielle Produktion, 2. oder wirtschaftliche Produktion, die aber nicht im Inlande verkauft wird, d. h. eine auf andere Weise unwirtschaftliche Produktion. Und diese Tatsachen beweisen auch, daß die Schlußfolgerungen von Smith und Stuart Mill in bezug auf die Züchtung junger Industrien nur dann zutreffen, wenn die Länder nicht bloß die besten Eigenschaften für die Fabrikarbeit haben, sondern auch über eine angemessene Bevölkerung verfügen.

69. Inwiefern die Industrialisierung keine Gefahr bildet. — Vielfach glaubt man, daß diese Entwicklung zur Industrie, die von der Bevölkerungszunahme aufgezwungen wird, unter allen Umständen eine Gefahr bilde, gegen die man einschreiten müßte. Das ist eine Übertreibung.

Man sagt z. B., daß bei der fortwährenden Zunahme der Bevölkerung die jungen Länder genötigt sein werden, sich auch ihrerseits den Industrien zu widmen und so den alten Ländern die Nahrungsmittel zu entziehen, deren diese bedürfen. Wenige Betrachtungen genügen, um diese Befürchtung zu erledigen. Wie E. Reclus erinnert, verfügen Rußland, Kanada, die Vereinigten Staaten, Mittel- und Südamerika, Westasien, Australien und ein großer Teil von Afrika noch über ungeheure Bodenflächen mit spärlicher Bevölkerung, die ganz Europa, selbst wenn es völlig industrialisiert wäre, aufs ausgiebigste mit allen Arten von Nahrungsmitteln versorgen können. Das obere Nilbecken könnte 50 Millionen Menschen ernähren, das Zambesi-Land 200 Millionen, das Orinoco-Tal ebenfalls 200, das Tal des Gapor 100 Millionen. Auf den Sunda-Inseln könnten 200 Millionen Menschen leben, in Turkestan 90 Millionen und in der argentinischen Republik 100 Millionen. Wenn man nun daran denkt, daß alle diese Landgebiete nur eine sehr spärliche Bevölkerung aufweisen, die sogar ganz verschwindend ist im Hinblick auf die hier erzielbare Getreideproduktion; wenn man sodann bedenkt, daß die Bevölkerung der Hauptländer Europas und der Vereinigten Staaten von Nordamerika auf insgesamt höchstens 420 Millionen zu beziffern ist, — dann erkennt man, daß selbst in dem Falle einer völligen Industrialisierung dieser letzteren die Nahrungsmittel für alle nicht fehlen würden, wenn man nur die heute vernachlässigten Ländereien der Kultur unterwürfe. Ob dieser Sorge sollten also die Völker, für die der Übergang zu industriellen Produktionsformen eine Lebensfrage ist, sich nicht von ihren Plänen abbringen lassen.

Allerdings gibt es für manche Völker, darunter für das deutsche, eine andere wichtige Sorge, die sie abhält und auf absehbare Zeit abhalten muß, einer Industrialisierung auf Kosten des Fortbestandes oder auch nur der Vervollkommnungsmöglichkeit der Landwirtschaft Vorschub zu leisten. Es ist dies ihre geographische Lage, die im Falle eines Krieges den Feinden die Möglichkeit bietet, die Zufuhr von

Nahrungsmitteln über See wie auf den Landwegen abzuschneiden. Diese Völker müssen daher darauf bedacht sein, daß ihre eigene Landwirtschaft zur Not aus eigenem Vermögen in der Lage sei, die Volksernährung für geraume Zeit zu gewährleisten. Damit diese das aber könne, muß bei Zeiten vorgesorgt werden, darf ihr Bestand und ihre Blüte nie in Frage gestellt sein durch eine Industrialisierung, die ihr unter anderem die Arbeitskräfte entzieht.

Man muß auch berechnen, daß wir bereits eine gewisse Spezialisierung in der Industrie beobachten und daß die Industrialisierung sich sicherlich nicht ins unendliche entfalten wird. Die industrielle Spezialisierung bewirkt, daß das industrielle Verfahren intensiver wird, ohne unüberwindliche Konkurrenzen herbeizuführen. Deutschland hat z. B. bereits den ersten Rang in der chemischen Industrie erworben, während der in der Siderurgie den Vereinigten Staaten und der in den Textilindustrien England vorbehalten zu sein scheint. Die Gefahr einer allzu ausgedehnten Industrialisierung wird mithin durch diese Spezialisierung, die die Formen der Fabrikproduktion rationeller verteilt und die Übel einer allzu lebhaften Konkurrenz abschwächt, sehr gemildert.

Überhaupt ist der Glaube an eine unbegrenzte Industrialisierung irrig. Es wird ein Tag kommen, an dem der industrielle Prozeß nur mit größerer Langsamkeit Fortgang nehmen wird. Es wird ein anderer, noch fernerer Tag kommen, an dem der Preis des Getreides natürlicher Weise steigen wird, an dem die landwirtschaftlichen Löhne die heutige Steigerungstendenz mäßigen werden, an dem die Bevölkerung nicht die heutigen starken Strebungen haben wird. Dann wird allmählich ohne verderbliche Erschütterungen die Landwirtschaft ihren ehemaligen Platz wieder einnehmen können, und in diesem neuen Entwicklungsprozeß wird sich niemand über jene Gefahren zu beklagen haben, die naturnotwendig jede Maßnahme, um die heutige Bewegung zur Industrie zu hindern, im Gefolge hätte. Die bevölkerten Staaten brauchen also die Industrialisierung, wenn sie bei ihr die Rettung finden, die sie anderswo vergeblich suchen, durchaus nicht zu hemmen.

Siebentes Kapitel.

Die Handelspolitik und die Verteilung des Reichtums.

70. Über einige allgemeine Erscheinungen der Verteilung, die aus der Veränderung des handelspolitischen Systems entspringen. — 71. Die Verteilung in den Ackerbau treibenden, freihändlerischen Ländern mit freiem Boden. — 72. Die Verteilung in den Ackerbau treibenden, freihändlerischen Ländern mit völlig in Besitz genommenem Boden. — 73. Die Verteilung im Falle industriellen Schutzzolles in vorwiegend landwirtschaftlichen Ländern — 74. Die Verteilung im Falle landwirtschaftlichen Schutzzolls in vorwiegend industriellen Ländern. — 75. Die Verteilung im Falle doppelten Schutzzolls in Ländern, die landwirtschaftliche Erzeugnisse ausführen. — 76. Die Verteilung im Falle doppelten Schutzzolls in Ländern, die landwirtschaftliche Erzeugnisse einführen. — 77. Die Verteilung in vorwiegend industriellen, freihändlerischen Ländern.

70. Über einige allgemeine Erscheinungen der Verteilung, die aus der Veränderung des handelspolitischen Systems entspringen. — Die Handelspolitik beeinflußt die Produktion wie die Verteilung des Reichtums. Man könnte sagen, daß sie auf diese wirkt, insofern sie jene beeinflußt: denn trotz Stuart Mills Behauptung, daß die Erscheinungen der Produktion völlig unabhängig seien von denen der Verteilung, gibt es tausend Gründe, um das Gegenteil zu glauben.

Die Handelspolitik wirkt also auf den Reichtum, der sich verteilt in Form von Rente, Zinsen, Profit und Lohn. Dieser Einfluß äußert sich, auch wenn die Staaten dasselbe System der Handelspolitik befolgen, verschieden je nach der Produktionsform, die in dem Lande vorherrscht, d. h. je nach der Wirtschaftsverfassung des Landes. Natürlich werden die Beziehungen zwischen der Handelspolitik und der Verteilung, wenn sie auch sehr einfach sind in den primitiven Formen der Wirtschaft, doch verwickelter und schwer übersichtlich, je mehr man zu den hoch entwickelten Formen der modernen Produktion gelangt.

Es ist sehr schwer, die Erscheinungen der Verteilung gerade dann prüfen zu können, wenn die Form der Handelspolitik geändert wird. Es ist dies nämlich ein verhältnismäßig kurzer Zeitraum der Wirt-

schaftsdynamik, in dem die Geschehnisse sich dem Auge der sorgsamsten Beobachter entziehen.

Es ist daher besser, die Verteilung in der wirtschaftlichen Statik zu prüfen, unter Vorbehalt einer Vergleichung der Ergebnisse in den Zeiträumen mit vorwiegendem Freihandel und denen mit vorherrschendem Schutzsystem. Jedenfalls aber sind einige unbestreitbare Tatsachen zu erinnern, die immer und allenthalben in den Zeiten eintraten, in denen die handelspolitische Orientierung sich änderte.

Wenn der Schutz auf die Freiheit folgt, dann gewinnen die produktiven Stände infolge der eintretenden Erhöhung der Preise, weil sie im allgemeinen mehr Schuldner als Gläubiger sind. Und die Unternehmer gewinnen mehr als die Arbeiter, weil die Preise sich rascher heben als die Löhne. Es verlieren hingegen die mit festem Gehalt angestellten Klassen, es sei denn daß sie ihr Gehalt im Verhältnis steigern zu lassen vermögen. Es leiden auch die Gläubiger aller Arten und am meisten die unter ihnen, deren Kredite reifen, wenn das Schutzsystem sich gefestigt hat und seine ganze Macht in der Wirtschaftsverfassung fühlen läßt.

Genau das Gegenteil tritt ein, wenn auf das Schutzsystem die Freiheit folgt. Dann fallen die Preise, und die Gläubiger werden bei dem unerwarteten Gewinn Schuldner. Das will besagen, daß der Schaden größer ist für die produktiven Klassen, namentlich wenn sie, wie das für die landwirtschaftlichen Klassen häufig der Fall ist, von übergroßen Hypothekenschulden belastet sind. Kurz, die Wirkungen sind genau gleich denen, welche die im Geldwerte eintretenden Schwankungen mit sich bringen.

Wie dem aber auch sei, so ist es doch nie möglich, daß die Wohltaten einer besseren Verteilung billiger Weise allen den verschiedenen Klassen von Produzenten zukommen. Jede Veränderung, und sei sie noch so weise, wird ihre Opfer fordern, sei es im einen, sei es im anderen Felde.

Neue und größere Schwierigkeiten würden sich dem Forscher entgegenstellen, wenn er die Erscheinungen hervorheben wollte, die sich nicht aus dem Schutzsystem in seiner Gesamtheit, sondern aus jedem, an dem Schutzsystem beteiligten Zoll ergeben. Man nehme an, daß infolge eines Zolles die Hälfte der einer Kultur X unterworfenen Ländereien nun der Produktion von Y gewidmet werden soll. Wer kann wohl je mit Genauigkeit sagen, welche Umwälzung in der Verteilung dieser Kulturwechsel mit sich bringt, namentlich wenn der Zoll eine Produktion anspornt, zu der die natürlichen Anlagen geringere

sind, und wenn zu gleicher Zeit andere Zölle auf andere Bodenerzeugnisse umgekehrte Kulturprozesse herbeiführen?

Die Rente wird davon sicherlich Antriebe im einen oder im anderen Sinne erfahren. Aber in welchem Maße und zugunsten welcher Kategorien von Produzenten?

Die Verbraucher werden auch davon beeinflußt werden, aber in welcher Weise? Welche Veränderungen wird der erfolgte Niedergang im Verbrauch der stärker beschützten Waren mit sich bringen im Verbrauch anderer Waren? Und wenn die mehr verteidigte Ware ersetzbar ist, zugunsten welcher geschützten Güter kann der Ersatz erfolgen? Und das ist noch nicht alles. Die übertrieben geschützte Ware wird höheren Preis und mitunter auch geringeren Verbrauch haben, und infolge des geringeren Verbrauchs wird der Preis wieder herabgehen, so daß also der Verbrauch schließlich doch in einem anderen Maße getroffen wird, als zuerst berechnet worden war.

Aus allen diesen und noch vielen andern Gründen, die abzuleiten sind 1. aus der verschiedenen Stärke des Schutzes für jede geschützte Ware, 2. aus der verschiedenen Fruchtbarkeit und Eignung der kultivierten Ländereien, und 3. aus der verschiedenen Stellung des Verbrauchs gegenüber jeder der geschützten Waren, ist leicht verständlich, wie die Verteilung in ihrer Gesamtheit geprüft werden muß ohne besondere Rücksicht auf jeden einzelnen der unterdrückten, abgeänderten oder von neuem eingesetzten Zölle.

Darum verliert aber die Untersuchung nicht an Strenge. Heutzutage tritt der Fall nie ein, daß von vielen gleichartigen Waren nur **eine** geschützt wird, während die anderen frei bleiben, oder umgekehrt. Wenn man heute landwirtschaftlichen Schutzzoll einführt, dann wird er auf fast alle Bodenerzeugnisse ausgedehnt. Wenn man industriellen Schutzzoll einführt, dann umfaßt er alle Fabrikwaren. Unter diesen Umständen gewinnen die Erscheinungen der Verteilung an Klarheit, weil eine große Zahl von Kräften in demselben Sinne wirkt und das Übergewicht hat über die, welche sich auszuschalten neigen.

Kurz, es ist erlaubt, die Erscheinung im ganzen zu übersehen. So wird man sagen dürfen, daß in einigen Zeiträumen die Rente die Neigung hat zu steigen, wenn man auch nicht sich vergewissern kann, in welchem Maße sie steigt. Man darf behaupten, daß der wirkliche Lohn zum Sinken gebracht wird, ohne erforschen zu können, inwieweit der Schutz oder der Freihandel zur Erhöhung der Preise der Nahrungsmittel beigetragen habe. Alles in allem, die Prüfung vernachlässigt zwar die Besonderheiten, ist aber doch glatt und verläßlich.

71. Die Verteilung in den freihändlerischen, landwirtschaftlichen Ländern mit noch freiem Boden. — Gehen wir von dem einfachsten Falle aus, nämlich dem eines ganz der Landwirtschaft gewidmeten Landes, das über freien Boden verfügt. Es ist das der Fall der jungen Märkte. Dieses Land, das an der Ausfuhr landwirtschaftlicher Waren interessiert ist, da es sie in einer den eigenen Bedarf übersteigenden Menge erzeugt, und ebenso an der Einfuhr industrieller Waren, die es nicht bei sich herzustellen vermag, wird die Freihandelspolitik befolgen. Die Fälle sind sehr selten, in denen das Gegenteil geschieht; und wenn Zölle da sind, haben sie nicht den Zweck von Schutzmaßregeln.

In diesem Lande wie in allen solchen, die sich in gleichen Bedingungen befinden, ist die wirtschaftliche Freiheit nahezu unbeschränkt. Es herrscht Freiheit der Arbeit, des Eigentums, des Handels und der Vergesellschaftung, so daß die Bildung eines Monopols äußerst schwierig, wenn nicht unmöglich wird. Da die Kultur noch im Anfang und der Boden zum Teil frei ist, wird der Erwerb der Unterhalts- und Produktionsmittel leicht sein, ebenso wie die Bildung des Kapitals. Hier bemerkt man keinerlei Beschränkung in irgend welcher Art von Gütern, ausgenommen die Arbeit.

Unter diesen Bedingungen genießt der Lohn eine ganz bevorzugte Lage. Die Verwandlung der Arbeiter in Kapitalisten ist leicht, weil die Menge der zum Betrieb der Unternehmung erforderlichen Mittel gering ist. Die Proletarier, die bereits Kapitalisten geworden sind, vermehren die Nachfrage nach Arbeit, während aus demselben Grunde und zu gleicher Zeit das Arbeitsangebot abnimmt. In diesen Zeiten hat man die Einwanderung aus dem Auslande, aber dieser demographischen und geographischen Erscheinung steht eine andere gegenüber, die sie ganz oder teilweise ausgleicht, nämlich die wirtschaftliche Wanderung, die der fortwährende Übergang der Arbeiter in die Kategorie der Unternehmer darstellt. In dieser Zeit anfangender Kultur und fast unumschränkten Freihandels erhält sich also die wechselseitige Nachfrage für die Arbeit günstig, und der Lohn bewahrt seine Höhe ungemindert. Es liegt auf der Hand, daß diese Hochhaltung der Löhne nicht bloß die nominellen, sondern auch die wirklichen Löhne betrifft.

Benjamin Franklin hob in seinem Studium der wirtschaftlichen Bedingungen der englischen Kolonien in Nordamerika diese Erscheinungen hervor. Ein gleiches tat A. Forster für die englischen Kolonien in Südaustralien. Andere Forscher sprechen übereinstimmend aus, daß der gute Markt von Ländereien Ursache des hohen Wertes der Arbeit ist. Unbesiegbar ist die Anziehung des Bodens auf den

Menschen, wie anderseits des Menschen Abneigung gegen den Lohn unbesiegbar ist. Hierin ist nichts, was nicht schon A. Smith in seinem Wealth of Nations bemerkt hat.

Und der freie Boden vermag noch ganz andere Erscheinungen hervorzurufen. So gibt es in diesen Ländern nicht die Monopolrente, während sich die differenzielle Rente, sei es nun die Riccardos oder die Thünens, in sehr geringer Höhe hält. Die differenzielle Rente neigt jedoch zur Erhöhung, je mehr neuer Boden in Kultur genommen wird: ja, diese Erhöhung wird um so rascher erfolgen, je größer die Ausfuhr ins Ausland ist, die der Freihandel erleichtert, und je rascher die Volksvermehrung erfolgt, die die Einwanderung verstärkt. Es kann jedoch geschehen, daß die Ländereien erster Güte so ausgedehnt sind, daß ihre Produktion die größeren Anforderungen des inneren und ausländischen Verbrauchs befriedigt. Die Rente wird alsdann nur in dem Maße zunehmen, das von der örtlichen Lage der einzelnen Ländereien bestimmt ist, sie wird sich mithin, wenn die Verkehrswege zahlreich und billig sind, nur wenig erhöhen.

In den Jahren reicher oder allgemeiner Ernte kann es geschehen, daß auch die Ausfuhr schwierig wird nicht wegen der befolgten Handelspolitik, sondern wegen der geringen Nachfrage des Auslandes. Dann fallen die Preise und gleichen fast den Kosten oder sinken auch unter den Kostenbetrag und führen einen entsprechenden Rückgang in der differenziellen Rente herbei. Die Unternehmer können sich nicht an dem Lohne schadlos halten, weil dieser nach wie vor die Verteilung beherrscht infolge der Überlegenheit, deren sich die Arbeit in der wechselseitigen Nachfrage erfreut. Abgesehen von diesen häufigen, aber nicht gewöhnlichen Fällen, wird die differenzielle Rente, wenn sie auch noch so schwach ist, zur Erhöhung neigen.

Niedrig wird auch der Zinsfuß des Kapitals bleiben, sei es weil der Erwerb der Produktionsmittel leicht ist, sei es weil die Produktion selbst einfach ist und die Produktionsperioden kurz sind.

Hingegen wird der Profit hoch sein infolge der außergewöhnlichen Erträge, deren der Boden fähig ist, und der verhältnismäßigen Leichtigkeit, mit der der Unternehmer die verschiedenen Produktionselemente zusammenbringt. Die Höhe des Profits wird nur eingedämmt von dem ansehnlichen Werte der Arbeit.

In den Ländern von beginnender Kultur und mithin mit Handelsfreiheit ist also die Verteilung gekennzeichnet 1. durch einen sehr hohen Profitsatz, der nur Beschränkung findet in dem gleichfalls sehr hohen Arbeitslohnsatz; 2. durch eine spärliche Verzinsung des Kapitals und zugleich eine schwache, aber zur Erhöhung neigende differenzielle Rente.

72. **Die Verteilung in den landwirtschaftlichen, freihändlerischen Ländern mit völlig in Besitz genommenem Boden.** — Es kommt aber der Augenblick, in dem der Boden, wenn er bereits ganz in Besitz genommen ist, die Monopolrente zeitigen wird. Es erhöht sich die differenzielle Rente, weil die Kultur sich auf die in natürlicher Fruchtbarkeit und örtlicher Lage verschiedensten Ländereien ausgedehnt hat. Auf dem bereits erschöpften Boden beginnt das Gesetz der abnehmenden Produktivität zu lasten, die Kultur wird schwieriger und auch minder ersprießlich. Größere Menge von Kapital findet im Boden Anlage, ohne indessen die einstige Rente erhalten zu können.

Das Gesetz des abnehmenden Erträgnisses herrscht nicht immer und überall. Es gibt einige Beispiele, in denen die Anlage von Kapital und Arbeit in der landwirtschaftlichen Industrie vielmehr eine allmähliche Steigerung des Ertrages im Gefolge hat. Das setzt freilich den Besitz agronomischer und chemischer Kenntnisse voraus, ohne die eine Wiederherstellung des erforderlichen harmonischen Gleichgewichts unter den dem Boden Nahrung zuführenden Elementen und den Bedürfnissen der Pflanzen nicht möglich ist, Kenntnisse, die den ungebildeten Unternehmern der jungen Länder meistenteils mangeln. Aus diesem Grunde weichen, je mehr sich die Wirkungen der abnehmenden Produktivität fühlbar machen, die einfacheren Kulturformen den komplizierteren, und das Kapital nimmt immer größere Bedeutung an, indem es sich zumeist festlegt und unablöslich an den Boden bindet. Die Produktion wird also schwieriger, und es verlängern sich auch die Produktionsperioden. Die Rente steigt nicht nur, weil der ganze Boden in Besitz genommen ist, sondern auch, weil diese Besetzung eine größere Differenzierung in der Produktion der verschiedenen Bodenstücke mit sich bringt und weil das Gesetz des abnehmenden Erträgnisses, da es nicht überall in Kraft getreten ist, die Differenzierung selbst vermehrt. Dieses Gesetz hat fast immer einen der Rente gegensätzlichen Einfluß, wenn es auf allen Bodenstücken herrscht. Wenn es aber nur auf einigen herrscht, beseitigt und schwächt es die Rente nicht nur nicht, sondern führt sogar ihre Erhöhung herbei.

Inzwischen beginnt der komplexe Charakter der Produktion auf der Arbeit zu lasten.

Die Umgestaltung des umlaufenden Kapitals in festliegendes verringert den Teil des umlaufenden Kapitals, der früher Arbeitsnachfrage bedeutete, und verändert das Verhältnis zwischen der Nachfrage und dem Angebot von Arbeit. Die wechselseitige Nachfrage, die früher zugunsten der Arbeit ausfiel, verschiebt sich nun ganz zum

Vorteil des Kapitals. Dieses beginnt nun in der Verteilung zu herrschen und nicht mehr jene. Daraus ergibt sich ein Druck des Lohnes, der zwiefachen Ursprunges ist: 1. aus der Vermehrung des Arbeitsangebots sei es wegen des Wachstums der Bevölkerung, sei es weil viele unabhängige Produzenten infolge der neuen und größeren Schwierigkeiten sich in Lohnarbeiter verwandeln; 2. weil, wie gesagt, die Nachfrage in dem Maße abnimmt, als die Unternehmer gezwungen sind, Kapitallohn in festliegendes Kapital umzuwandeln. Unter dem Einfluß dieser beiden Ursachen steigt die Erwerbskraft des verfügbaren Reichtums, aber es fällt der Reichtum der Arbeit, und es verringert sich sowohl der nominale wie der wirkliche Lohn, da die Preise der Nahrungsmittel aus ohne weiteres offenbaren Gründen sich zu erhöhen neigen.

Dieser Tendenz des Lohnes gegenüber steht die Erhöhung im Zinsfuß, eine Erscheinung, die sich erklärt aus der fortwährenden Nachfrage nach Kapital seitdem die Produktion schwieriger und unlohnender geworden ist und das festliegende Kapital eine vorwiegende Bedeutung in der wirtschaftlichen Ordnung erlangt hat.

Die Profite müßten das gleiche Los haben. Die Aufgabe des Unternehmers ist schwieriger geworden und verdiente eine noch größere Entschädigung. Dem gegenüber aber steht die geringere Produktivität des Bodens, die nur zum Teil ausgeglichen werden kann durch den verringerten Wert der Arbeit. Die umsichtigeren Unternehmer können jedoch dieselben Profite wie früher erzielen, ja vielleicht noch höhere, wenn sie die Wirkung der abnehmenden Erträgnisse abzuschwächen verstehen vermittels einer rationalen Umgestaltung der Kulturen. Der Profit wird also im allgemeinen unverändert bleiben.

Diese zweite Periode der jungen Länder kennzeichnet sich: 1. durch das Erscheinen der Monopolrente, 2. durch die Erhöhung der Differenzialrente und des Zinsfußes, 3. durch das Sinken des Lohnes und 4. durch die Beständigkeit des Profits.

73. Die Verteilung im Falle industriellen Schutzzolls in vorwiegend landwirtschaftlichen Ländern. — Hier angelangt, verharrt ein junges Land schwerlich im Freihandelssystem. Die einst blühende agrarische Ausfuhr verliert etwas von ihrer früheren Stärke. Es kann sogar geschehen, daß aus irgend einem benachbarten Lande, das jetzt in sein Anfangsstadium eintritt, eine Flut agrarischer Konkurrenz einfällt. Dann zwingt die Klasse, welche die politische Macht in Händen hat und am Boden das größte

Interesse besitzt, die Handelspolitik zu einer neuen Richtung, und die Freiheit weicht dem landwirtschaftlichen Schutzzoll.

Es kann auch geschehen, und das ist vielleicht der gewöhnlichste Fall, daß der landwirtschaftliche Schutzzoll einen Vorläufer hat in einem industriellen Schutzzoll. Die verhältnismäßig jungen Länder können, auch wenn das Gesetz der abnehmenden Erträge sein Werk begonnen hat, die landwirtschaftliche Ausfuhr nach älteren Ländern mit immer mehr sich erschöpfendem Boden stets vorteilhaft finden und mithin in der Betätigung des Freihandels beharren. Aber es ist sicher, daß in ihnen, da die agrarische Produktion kostspieliger wird, die Entfaltung der Fabrikindustrie nicht mehr die frühere Hemmung findet und daß die Ausbreitung und Befestigung des Kapitals leichter gelingt. In dieser Periode, d. h. während die landwirtschaftliche Produktion kostspieliger und schwieriger wird, können die Industrien auch von selbst gedeihen. Das genügt aber dem in ihnen angelegten Kapital nicht, das immer ein Hemmnis sieht in der fremdländischen Konkurrenz und alles Interesse hat, den Wert, den die heimischen Agrarerzeugnisse beim Erwerb von fremden Industrieerzeugnissen besitzen, zu verringern.

Ist der industrielle Schutzzoll eingeführt, dann beginnt ein neuer Produktionsprozeß, oder dieser Prozeß, wenn er schon vor der Einführung von Schutzmaßregeln für die Industrieerzeugnisse bestanden hatte, verbreitet sich und erstarkt. Die Raschheit und die Wichtigkeit dieser Entwicklung wird von dem Besitz der natürlichen Faktoren und vom Kapital abhängen. Der Schutzzoll ändert sofort die zuvor zwischen dem industriellen und dem landwirtschaftlichen Kapitalismus bestehenden wechselseitigen Beziehungen sowie die Stellung der Arbeit gegenüber beiden. Die Änderung der Beziehungen kann sich auf verschiedene Art entfalten, und der Faktor, der im einen und im anderen Sinne wirkt, ist der Lohn.

Wir haben gesehen, daß der Boden und die Produktionsmittel schon im Besitze der stärkeren Klassen sind, daß die Vorschußleistung unentbehrlich geworden ist zur Ausführung der Arbeit und daß infolgedessen die Zahl der entlohnten Arbeiter gestiegen ist. Der Schutzzoll erweitert die Grundlagen des neuen Wirtschaftssystems, das sich auf die entlohnte Arbeit gründet. Sobald nun die Industrie entstanden ist, wandern die Arbeiter von den Feldern ab, um lohnendere und sichere Anstellung zu suchen. Es wird mithin sowohl der landwirtschaftliche wie der industrielle Lohn zur Erhöhung neigen, weil auf den Feldern sich das Angebot mindert und seitens der Fabriken die starke Nachfrage andauert. In diesem Abschnitt der kapitalistischen Wirtschaftsgeschichte

sind die inneren Wanderungen eine allen Ländern gemeinsame Erscheinung.

Aber die Erhöhung der Löhne ist nicht eine ganz effektive. Die Erhöhung des Nominallohnes wird ganz oder teilweise wett gemacht durch die Preiserhöhung einiger industrieller Waren. Der wirkliche Lohn macht also nicht in demselben Maße Fortschritte wie der nominelle. Es kann jedoch in einigen Fällen geschehen, daß auch der wirkliche Lohn sich erhöht. Das geschieht namentlich, wenn infolge der durch den Schutzzoll verursachten Verminderung der industriellen Einfuhr die landwirtschaftliche Ausfuhr, mit der jene bezahlt wird, parallel fällt: als Folge dieser verminderten Ausfuhr von Bodenerzeugnissen kann dann ihr Preis im Inlande fallen.

Von diesem Augenblick an beginnt eine verderbliche Bewegung, die den Reichtum den landwirtschaftlichen Unternehmern und den Lohnarbeitern aller Formen entzieht, um ihn dem industriellen Kapitalismus zuzuführen. Die Verringerung der wirklichen Löhne kann so empfindlich sein, daß sie jede Erhöhung der nominellen gänzlich wett macht, wenn kraft des industriellen Prozesses die Kulturen umgestaltet werden und an die Stelle der Produktion von Waren unmittelbaren Verbrauchs die von Rohstoffen für die Fabriken gesetzt wird. In diesem Falle werden die Interessen der Landwirtschaft und der Industrie nicht mehr gegensätzliche, sondern vielmehr harmonische, weil jene unter dem Einfluß dieser zu mehr lohnenden Kulturen gebracht wird und schließlich höhere Rente abwirft. Das geschieht aber nicht immer. Normaler Weise verschärfen sich die zuvor bestehenden natürlichen Gegensätze in den Tauschbeziehungen zwischen den landwirtschaftlichen und den industriellen Waren. Die Industrie befindet sich in bevorzugter Lage. Die Landwirte müssen, um dieselbe Menge Fabrikerzeugnisse zu erhalten, eine größere Menge landwirtschaftlicher Waren hergeben bzw. müssen sich bei der gleichen Menge Bodenerzeugnisse mit einer geringeren Menge industrieller Waren begnügen.

Aber zwischen den Lohnarbeitern und den Unternehmern stehen Mittelklassen, welche die Wirkungen der reisenden Umgestaltung in verschiedener Weise fühlen. Zu diesen Mittelklassen gehören die kleinen Besitzer, für welche die aus dem Boden gewonnenen Erzeugnisse zur eigenen Ernährung dienen, und auch diejenigen, welche die Bebauung von Parzellen gegen Anteil am Erträgnis übernehmen. Die ersteren tragen die Wirkungen der Verteuerung der Industriewaren wie die einfachen Lohnarbeiter, aber spüren nicht die Vorteile der erfolgten Preisverminderung der landwirtschaftlichen Erzeugnisse. Unter diesem Gesichtspunkte sind sie

also schlimmer daran wie die einfachen Lohnarbeiter. Die anderen sind in noch schlechteren Verhältnissen, weil die Waren, die sie vom Eigentümer als Ersatz der geleisteten Arbeit empfangen, gegenüber dem Gelde und mithin gegenüber den Industrieerzeugnissen entwertet sind. Sie unterstehen den gleichen ungünstigen Bedingungen wie die Arbeiter, die Naturallöhnung empfangen.

Wie dem auch sei, das Kapital beherrscht nunmehr die ganze Produktion, sowohl die landwirtschaftliche wie die industrielle. Daraus folgt, daß es auch die Triebfeder der Verteilung geworden ist. Der Zinsfuß macht rasche Sprünge in die Höhe, da das Kapital rege gesucht ist in der nach Ausweitung trachtenden Industrie und auch in der Landwirtschaft, wo die Umgestaltungen sich nur mit Hilfe des Kapitals vollziehen können. Das große Unternehmen und die Vorherrschaft des technisch hohen Instruments beschränken das Kapital, und diese Beschränkung macht sich namentlich empfindlich infolge seiner möglichen Festlegung und Konzentrierung in wenigen Händen.

Die Profite, die das gleiche Los haben wie der Zinsfuß, erhöhen sich gleichfalls allmählich. Die gesamte Produktion ist nunmehr schwieriger geworden, und die Zusammenfügung ihrer Faktoren erheischt reichere Entschädigung. In diesem Zeitraum kann eine die Profite einschränkende Kraft wirksam sein, nämlich der hohe Lohnsatz. Das ist aber nicht immer der Fall. Jedenfalls streben die Profite wieder in die Höhe — zumindest gilt das von den industriellen Profiten —, wenn der Lohn dank der Vermehrung der Bevölkerung heruntergedrückt wird.

Das demographische Element erfüllt in diesem Zeitraum eine wesentliche Aufgabe. Die Bevölkerung vermehrt sich sowohl auf natürliche Weise wie durch Einwanderung aus dem Auslande. Es ändert sich somit allmählich der Maßstab des Arbeitsangebots gegenüber der Nachfrage. Wenn jenes rascher zunimmt als diese, dann folgt eine Verschlechterung des nominellen und des wirklichen Lohnes, des letzteren vielleicht noch erheblicher als des ersteren.

Aus dem Gesagten erhellt, daß der Schutzzoll von dem Augenblicke an, da er in Form einer Ermutigung der Industrien zur Erscheinung kommt, das ganze alte System der Verteilung ändert. Die Profite, namentlich die industriellen, und der Zinsfuß steigen. In dem ersten Abschnitt dieses Zeitraums erhöhen sich auch die industriellen und die landwirtschaftlichen Löhne; aber die Erhöhung ist merklicher in den nominellen als in den wirklichen Löhnen. Und dies, während die Rente in alter Höhe bleibt oder zu steigen neigt.

Aber man kann den industriellen Schutzzoll schon haben, bevor der Boden ganz besetzt ist. Die Fabriken können entstehen trotz des noch freien Bodens, wie der Boden frei bleiben kann, wenngleich das Gesetz der abnehmenden Produktivität in Wirksamkeit ist. In diesem Falle hat trotz der vermehrten Macht des Kapitals der Lohn fortwährend die Herrschaft über die Verteilung wie zu der Zeit, da die Industrie noch nicht entstanden war und der Boden die gesamte Betätigung der Menschen in Anspruch nahm. Ja, die Arbeit sieht ihre Macht mehr als je vermehrt, weil sie von den industriellen Unternehmern stark gesucht ist und sich lebhaft zum Boden hingezogen findet, der noch frei geblieben und wo ihr die Unabhängigkeit von der Anstellung winkt.

Bedrückt von hohen Löhnen, wie die Industrie ist, verlangt sie immer wirksameren Schutz. Der ist unentbehrlich, um einen gleichen oder höheren Profitsatz zu sichern, wie ihn die Landwirtschaft genießt. Das war der Grund, weshalb der nordamerikanische Tarif von 1824 den industriellen Schutz von 35 auf 40% erhöhte, und im Jahre 1828 auf 50% und noch höher. Die Industrie bringt sich so in die Lage, dem Druck der hohen Löhne besser Widerstand zu leisten. Sie vermehrt die Preise der erzeugten Waren und lastet immer mehr auf dem Verbrauch. Die Arbeit, die zugunsten des Schutzzolls eintritt, merkt nicht, daß sie in den Händen der Industriellen einen guten Teil des nominellen Lohns läßt, der ihr aus der Verwendung in den Fabriken zufließt.

In dieser Lage verschärft sich der Widerstreit zwischen Landwirtschaft und Industrie, weil infolge des Schutzzolls die Kosten des technischen Werkzeugs zunehmen und weil die Landwirte, insofern sie Verbraucher industrieller Erzeugnisse sind, benachteiligt werden. Und dieser Widerstreit würde noch ernster, wenn nicht der freie Boden vorhanden wäre im Verein mit der Möglichkeit, die Bodenerzeugnisse ins Ausland auszuführen oder den heimischen Fabriken die zu ihrer Betätigung notwendigen Rohstoffe zu verkaufen. Zum Glück führen diese beiden letzten Ursachen die Bebauung neuen Bodens herbei und verhindern damit die Zunahme der Rente nicht, wie sie auch den landwirtschaftlichen Profit nicht sehr vermindern. Kurz, es ist der freie Boden, der den Grundbesitzern erlaubt, dem doppelten Druck der Lohnerhöhung und der Vermehrung der Kosten der landwirtschaftlichen Produktion und der Preise der Verbrauchsgegenstände, die der industrielle Schutzzoll hervorruft, zu widerstehen.

Aber darum wird der Zwiespalt zwischen der Landwirtschaft und der Industrie doch nicht behoben. Ein Beweis dafür ist der große und gefährliche Protestlärm der Südstaaten der Amerikanischen Union, als der Tarif von 1828 die Arbeit der Fabriken übermäßig begünstigte. Jene Staaten waren ganz landwirtschaftlich und erhoben sich mit

gutem Grunde gegen eine Form der Handelspolitik, die sie schädigte, während sie die anderen Staaten der Union, wie Massachusetts, die sich bereits auf Fabrikproduktion eingerichtet hatten, begünstigte.

Der Zinsfuß des Kapitals wird in diesem wirtschaftlichen Lebensabschnitt eines Volkes sicher dazu neigen, in die Höhe zu gehen, indessen nicht in demselben Maße, in dem er in die Höhe geht, wenn der Boden ganz besetzt ist und unter der abnehmenden Produktivität leidet. Hier finden wir viel Nachfrage nach Kapital von Seiten der Industrie, wie wir eine ziemlich lebhafte Nachfrage vonseiten des Bodens haben, bei dem das Gesetz der abnehmenden Erträge wirksam ist. Dort aber, wo dieses Gesetz nicht wirkt, ist die Kultur leicht, und sind die Produktionswerkzeuge einfach, so daß das Kapital nicht gefragt ist und sein Mietspreis beschränkt sein wird.

Man kann daher sagen, daß die Verteilung des Reichtums in den Ländern mit industriellem Schutzzoll, die noch freien Boden haben, sich mit folgenden Merkmalen darstellt: noch entschiedenere Tendenz der Nominallöhne zum Steigen, was die aufsteigende Bewegung der industriellen Profite hemmt; minder rasche Zunahme der Rente und des Zinsfußes im Hinblick auf den zuvor dargelegten Fall; nicht fortschreitender landwirtschaftlicher Profit infolge der gesteigerten Kosten der Produktionsmittel und des hohen Lohnsatzes.

74. **Die Verteilung im Falle landwirtschaftlichen Schutzzolls in vorwiegend industriellen Ländern.** — In der Praxis finden wir Fälle, in denen der industrielle Schutzzoll gleichen Schritt hält mit dem landwirtschaftlichen Freihandel; es ist aber sehr schwer, ein Land zu treffen, das sich bereit findet, nur die Landwirtschaft zu schützen, um die Industrie bei der freien Entfaltung ihrer Kräfte zu lassen. Immerhin ist der Fall nicht gerade unmöglich, und man muß auch zusehen, wie sich die Erscheinungen der Verteilung entfalten, wenn der Staat sich bloß für die Verteidigung der Landwirtschaft bemüht. Wenn man auch nur oberflächlich an die Bedürfnisse des Verbrauchs und an die vornehmlichsten Waren zu ihrer Befriedigung denkt, versteht man leicht, wie der landwirtschaftliche Schutzzoll zu einer schlechteren Verteilung führen kann als der industrielle Schutzzoll.

Ein landwirtschaftlicher Schutzzoll in einem Lande mit freiem Boden und mithin mit vielen verfügbaren, von Menschenhand noch nicht geschädigten natürlichen Hilfsquellen ist unverständlich. Wir müssen daher annehmen, daß der Boden völlig besetzt ist und daß

mithin die Monopolrente da ist, die — wie gesagt — sich aus der wirtschaftlichen Beschränkung des Bodens ergibt.

Die Anwendung eines Zolles auf die landwirtschaftlichen Waren führt als erste Wirkung die Erhöhung der Monopolrente herbei. Der Wert der Erzeugnisse wird sich von ihren Kosten entfernen, d. h. die Preise werden steigen; und auch für die minder fruchtbaren, entfernten Ländereien, in denen noch gar kein Kapital angelegt ist, wird zugunsten des Eigentümers die Rente aus der Benutzung des Bodens, die er anderen gewährt, steigen.

Die Wirkungen für die Differenzialrente sind nicht verschieden. Sie wird steigen mit der Erhöhung der Preise, die der Schutzzoll hervorruft; denn, wie man weiß, hängt die Rente auch von den Preisschwankungen ab, die die Erzeugnisse der minder guten Ländereien erfahren.

Der landwirtschaftliche Zoll ergibt also fast immer, daß die Höhe der Rente unverändert bleibt oder steigt. Unter seinem Einfluß werden die Ländereien der Kultur unterworfen, die zuvor wegen ihrer dürftigen natürlichen Ausstattung als Wiese oder Weide gedient hatten, oder es werden auch die Kulturen der meist geschützten Erzeugnisse weiter ausgedehnt. Jedenfalls tritt sowohl in diesem wie in jenem Falle eine Erhöhung in der Bodenrente ein. Und dies ist direkt eine Wohltat für die Grundbesitzer.

Wenn der agrarische Schutzzoll eingeführt wird, um der Landwirtschaft die Zeit zu geben, die Umgestaltungen durchzuführen, ohne die sie der Konkurrenz des Auslandes nicht widerstehen könnte, d. h. wenn der Schutzzoll im besten Sinne angewandt wird, dann wird der Zinsfuß des Kapitals zu steigen streben. In der Tat wird die Landwirtschaft reichlicheres Kapital nötig haben, um jene Umgestaltungen einzuleiten oder durchzuführen, und es wird ihr nur schwer zur Verfügung stehen. Wenn aber der Schutz den schlimmeren Zweck verfolgt, den Grundbesitzern eine bereits im Sinken begriffene Rente zu sichern, ohne daß eine Umgestaltung der Kulturen in Sicht oder möglich ist, dann wird der Zinssatz gar keine Veränderung erleiden.

Zu leiden hierunter hat der Lohn, der weit mehr geschädigt wird als durch den industriellen Schutzzoll.

Wir leben in einer Zeit, in der die Preise aller Waren zu fallen neigen, während der Preis der Ware Arbeit zu steigen neigt. Wenn aber auch diese letztere, in Geld berechnet, nicht stiege, wie das in manchen Ländern der Fall ist, wäre ihre wirkliche Macht immer gestiegen im direkten Verhältnis zu dem Preisfall der anderen Waren. Dort, wo der landwirtschaftliche Schutzzoll in Kraft ist, wird nun der

Preis der unentbehrlichen Lebensmittel, also der den wirklichen Lohn am meisten bestimmende Faktor, künstlich erhöht.

In Italien z. B. und im besonderen in der Provinz Emilia gibt eine Arbeiterfamilie jährlich etwa 500 Lire aus, die zu 86% der Ernährung dienen, während 14% für Kleidung und andere Waren industriellen Ursprungs verausgabt werden. Ähnlich ist das Ausgabenverhältnis in den Vereinigten Staaten, in England und in Belgien, wo zufolge sicheren Feststellungen ein Arbeiter mit 1500 Lire Lohn nicht mehr als 14% in Kleidungsgegenständen anlegt. Indessen gibt es in Italien auch Bezirke, wo die Arbeiter noch einen weit geringeren Prozentsatz, und zwar bis zu weniger als 5% — diesen letzten Prozentsatz trifft man in Terra di Lavoro —, für Kleidung erübrigen, da sie alles andere in Nahrungsmitteln anlegen müssen. Wenn man nun außer Betracht läßt, daß die Fabrikarbeiter nicht unerhebliche Ausgaben für Wohnung haben, die für die Landarbeiter völlig wegfallen oder weit weniger merklich sind, und wenn man in Rechnung stellt, daß jene dank ihren höheren Löhnen auch beträchtliche Aufwendungen für Luxusverbrauch machen, so kann man im großen ganzen sagen, daß der agrarische Schutzzoll die wirklichen Löhne ungefähr viermal so schwer trifft wie der industrielle Schutzzoll. Wenn also die nominellen Löhne auch steigen, so hat das nichts zu bedeuten, wenn die Steigerung wettgemacht oder übertroffen wird von der Verteuerung der Verbrauchswaren, die der agrarische Schutzzoll veranlaßt.

Der agrarische Schutzzoll verschiebt mehr als der industrielle den Reichtum und bringt eine sehr schlechte Verteilung mit sich. Bei diesem System zieht der Reichtum eiliger als je von den armen zu den reichen Klassen, von den Löhnen zu dem landwirtschaftlichen Profit und der Rente. Die Industriellen und auch die unproduktiven Stände entziehen sich nicht demselben Gesetz. Die Lohnarbeiter haben gut kämpfen für höhere Löhne; sie denken meistenteils gar nicht daran, daß sie, auch wenn sie ihren Zweck erreicht hätten, ihre Lage nur sehr schwach verbessert hätten, da ein wesentlicher Grund ihrer Armut unverändert fortbesteht. Ihr Kampf bleibt meistenteils beschränkt auf das Gebiet der Nominallöhne und bringt mithin nur einen Tageserfolg. Er wäre erst eigentlich wirksam, wenn er auch auf das Gebiet der wirklichen Löhne getragen würde.

Auch in diesem Falle sind die Wirkungen der Verteilung nicht für alle Arbeiter und Glieder des Wirtschaftslebens die gleichen. Die einfachen Feldarbeiter, d. h. die in Geld entlohnten, tragen dieselbe Last wie die Industriearbeiter. Anders steht es hingegen um die Arbeiter, die ihre Arbeit leisten als Kolonen von Parzellen und einen Anteil von deren Erträgnis dafür erhalten. Bei dieser Form der Beteiligung am Erträgnis gewinnt der Kolone fast immer so viel, daß er seine und seiner Familie Bedürfnisse damit befriedigen kann. Die Verteilung berührt in diesem Falle den Arbeiter, selbst wenn sie noch so unbillig ist, nicht in seinen Interessen; ja, wenn ein Teil des Erzeugnisses

nach Befriedigung seiner Bedürfnisse übrig bleibt und von ihm verkauft wird, hat er einen gleichartigen Vorteil davon wie der Grundbesitzer. Dieser Vorteil steht natürlich in direktem Verhältnis zu der Menge des verkauften Erzeugnisses. Wenn der agrarische Schutzzoll jedoch nicht bloß flüchtig ist, sondern dauernden Charakter annimmt, dann wird es am Ende geschehen können, daß der Grundbesitzer das Privileg, das ihm das Gesetz gegeben hat, gegen den Kolonen zur Geltung bringt und die Quote der Beteiligung des Kolonen am Erträgnisse verringert.

Den kleinen Grundbesitzern geht es ebenso wie den Parzellenkolonen.

Die Arbeiter, die in Naturalien entlohnt werden, werden in anderer Form, aber im gleichen Sinne die Wirkungen der herrschenden sehr schlechten Verteilung gleichfalls zu spüren bekommen, denn ihnen wird über kurz oder lang die Menge Waren, die ihren früheren Lohn darstellte, verkürzt werden.

Die Verteilung wird in diesem Falle auch von der Organisation des Grundeigentums abhängen. Sie wird um so schlechter sein, je ausgedehnter der landwirtschaftliche Besitz ist, um so besser, in je kleinere Stücke er geteilt ist. In Deutschland z. B. gibt es 2 752 963 landwirtschaftliche Betriebe zu 2 bis zu 5 Hektar und 1 351 296 zu mehr als 5 Hektar. Nun kann man annehmen, daß die Betriebe zu 2 bis 5 Hektar denen Nahrung gewähren, die sich ihnen widmen, und daß diese Personen vom agrarischen Schutzzoll nur dann Vorteil haben, wenn sie (etwa durch Bildung von Produktions- und Verkaufsgenossenschaften) zum Austausch der Erzeugnisse gelangen. Hingegen sind die ausgedehnteren Betriebe, die mehr Erzeugnisse erzielen, als für den Verbrauch der Eigentümer nötig sind und die also immer den Austausch heischen, diejenigen, welchen aus dem agrarischen Schutzzoll stets Vorteile erwachsen. Da nun von den Landwirtschaftsbetrieben mit mehr als 5 Hektar 998 804 zwischen 5 und 20 und 281 767 zwischen 20 und 100 Hektar Land haben, so läßt sich leicht ermessen, wie der Gewinn tatsächlich allmählich ansteigt, je größer der Grundbesitz und je größer somit die in Austausch gegebene Warenmenge ist.

In Frankreich ist der Grundbesitz noch zerstückelter als in Deutschland, und es ist mithin die Menge derer, die aus dem landwirtschaftlichen Schutzzoll Nutzen ziehen, noch kleiner. Von insgesamt 14 074 801 Grundbesitzern haben 10 426 368 bei weniger als 2 Hektar Besitz vom agrarischen Schutzzoll gar keinen Vorteil, während 2 174 188 bei 2 bis 6 Hektar einen sehr spärlichen und nur 1 474 245 bei mehr als 6 Hektar beträchtlichen Vorteil haben. Auch hier gereicht also der Schutz den wenigen zum Gewinn, die auch die stärkeren sind. Aus rein wirtschaftlichen Gründen wäre also nicht zu verstehen, warum die kleinen Grundbesitzer in Frankreich sich so sehr für den Schutzzoll einsetzen.

Man muß jedoch anerkennen, daß der Großbesitz in Ländern wie Deutschland und Frankreich vom Schutzzoll weniger Gewinn zieht, als die Statistiken annehmen lassen. Denn z. B. in Frankreich ist die nicht bestellte Bodenfläche nur 1,35 % von der Gesamtheit der Besitzungen unter 1 Hektar, hingegen 13,83 % von der Gesamtheit der Besitzungen von 1—10 Hektar, 21,96 % derer von 10—40

Hektar und 62,86 % derer über 40 Hektar. Der Großbesitz hat also fast 63 % nicht bebauten Boden, für den natürlich der Schutzzoll keine direkte Bedeutung hat.

Die Verteilung ändert sich auch für die Industriellen, weil sie ihre Waren entwertet gegenüber den geschützten landwirtschaftlichen. Wenn vorher 100 Doppelzentner Eisen nötig waren, um 100 Hektoliter Korn zu erhalten, so werden nun kraft des agrarischen Schutzzolls und des höheren Preises der Bodenerzeugnisse 110, 120, 130, kurz mehr als 100 Doppelzentner Eisen nötig sein (das Maß hängt ab von dem Grade der Entwertung des Eisens gegenüber dem Korn), um dieselbe Menge Korn zu erhalten. Die Industriellen haben sodann noch einen weiteren Schaden, denn die Arbeiter behalten, wenn sie einen größeren Teil ihres Geldlohnes für den Ankauf der Nahrungsmittel verwenden müssen, einen immer kleineren Teil übrig für den Ankauf von Fabrikwaren. Dem steht allerdings gegenüber eine gesteigerte Kaufkraft und Kauflust für industrielle Erzeugnisse seitens der durch den Zoll begünstigten Landwirte. Dennoch verengert sich, da das Land ja vorwiegend industriell ist, der Absatz für die Fabriken, und damit wird unvermeidlich eine Steigerung der Produktionskosten und eine Verringerung des industriellen Profits. Kurz, die Fabrikunternehmer werden in ihrer doppelten Eigenschaft als Verbraucher und als Produzenten getroffen. Das ist eine auf die Dauer unhaltbare Lage.

Wir können den Schluß ziehen, daß hier der landwirtschaftliche Schutzzoll, aus dem Gesichtspunkte der Verteilung betrachtet, schädlicher wirkt als der industrielle. Es sind die Lohnarbeiter, die Industriellen und die wirtschaftlich unproduktiven Klassen, die die Kosten dieser Form des Schutzes tragen, und zwar zum Vorteil der Grundbesitzer nach dem Maßstabe ihrer Bedeutung. Diese empfangen diesen Reichtum in Form eines höheren Satzes des landwirtschaftlichen Profits und der Rente, während die industriellen Profite und die wirklichen Löhne sinken. Zu zahlreichen und wesentlichen Veränderungen des Zinssatzes ist kein Grund.

75. Die Verteilung im Falle doppelten Schutzzolls in Ländern, die landwirtschaftliche Erzeugnisse ausführen. — Dort, wo der Schutzzoll sich auf Boden und Fabriken ausdehnt, werden die Erscheinungen der Verteilung komplizierter als je. Denn sie betreffen zahllose Beziehungen, die die Interessen der zahlreichen Klassen umfassen; und die wirtschaftliche Verfassung der Länder, die diese doppelte Schutzform haben, hat sich nach und nach geschichtlich gebildet mit einer solchen Fülle von Tatsachen, Gesetzen und Verhältnissen, daß die Suche nach den Banden, die die eine

Erscheinung an die andere knüpfen, sehr schwierig ist. Der zu verteilende Reichtum ist jetzt unter dem Druck neuer und bisweilen entgegengesetzter Kräfte in verschiedenem Sinne bestimmt. Die Industriellen und die Landwirte, einig in dem Wunsche nach höherem Profit und höherer Rente und somit in einem Streben zum Schaden der Verbraucher, bemerken doch bald, daß ihre Interessen nicht zusammenstimmen. Und die Zwietracht äußert sich verschieden, a) je nachdem es sich um vorwiegend industrielle oder landwirtschaftliche und damit um mehr an der Ausfuhr von Fabrikwaren oder mehr an der Ausfuhr landwirtschaftlicher Erzeugnisse interessierte Länder handelt; b) je nachdem der Schutz wirksamer ist für die industrielle oder für die landwirtschaftliche Produktion.

Nehmen wir den Fall eines Landes, in dem die Industrie mehr geschützt ist als die Landwirtschaft, wo aber diese eine beträchtliche Ausfuhrfähigkeit bewahrt.

Unter derartigen Bedingungen würde, wenn man nicht den landwirtschaftlichen Schutzzoll einführte, in den betreffenden Ländern die Monopolrente und auch zum guten Teil die Differenzialrente verschwinden. Unter dem Druck der Konkurrenz der jungen Länder und der fortwährenden Ermäßigung der Frachtkosten, würden die Preise der landwirtschaftlichen Erzeugnisse auf, wenn nicht gar unter die Höhe ihrer Erzeugungskosten fallen. Der Boden wäre schließlich kein Gegenstand des Bewerbs mehr, seine Beschränkung wäre nicht mehr empfindlich, die Monopolrente verschwände infolge dessen.

Mit dem Fallen der Preise würde sich auch die Differenzialrente schmälern. In den alten Ländern stellt die Rente meistenteils nur den Profit der im Boden angelegten Kapitalien dar, wenn sie nicht noch weniger als diesen Profit darstellt. Wenn der Eigentümer wie bei der Parzellenkolonie seine Rente in Form von Beteiligung am Erzeugnis bezieht, verspürt er den Einfluß der Preise direkt. Wenn er sie in Form von Pachtzins bezieht, verspürt er das gleiche bei der Erneuerung der Pachtverträge. Es könnte auch der Fall eintreten, daß für die minder fruchtbaren Ländereien die Preise unter die Kostenhöhe herabgingen. In diesem Falle verschwände die Differenzialrente völlig, trotzdem es noch immer angebracht wäre, in der Bebauung des Bodens zu verharren. Bei der Unmöglichkeit, Kapital und Arbeit, die in solchem Boden Anlage gefunden haben, anderswohin zu übertragen, würde der Eigentümer trotz des Verschwindens der Rente schließlich sich lieber mit einem geringeren als mit gar keinem Profit zufrieden geben. Die Preisgabe würde sich erst dann unumgänglich erweisen, wenn mit der Rente auch der Profit verschwände.

Dies wäre in den alten Ländern die Zukunft der Rente, falls nicht die landwirtschaftlichen Zölle eingeführt würden. Sobald aber der Schutzzoll in Wirksamkeit tritt, beginnt der Wert der landwirtschaftlichen Erzeugnisse sich von ihren Kosten zu entfernen: ihre Preise werden höher, und damit steigt die Monopol- und Differenzialrente. Es kann geschehen, daß kraft der erfolgten Preiserhöhung auch für die minder fruchtbaren, entfernteren und noch mit keiner Kapitalanlage bedachten Ländereien der Ertrag aus ihrer, vom Eigentümer anderen Personen gewährten Benutzung zugunsten des Eigentümers steigt, d. h. die Monopolrente sich erhöht. Natürlich muß die Preiserhöhung, wie das in der Tat der Fall ist, eine Vermehrung der Differenzialrente mit sich bringen.

Es ist nicht gesagt, daß der agrarische Schutzzoll immer eine Vermehrung der Rente herbeiführt. Bisweilen dient er zu nichts anderem, als ihren weiteren Niedergang aufzuhalten oder zu verlangsamen. So ist in Italien seit 1880 trotz des Schutzzolls und auch trotz der Anstrengungen der Grundbesitzer der Preis der hauptsächlichen landwirtschaftlichen Erzeugnisse und damit die Rente allmählich gesunken, und zwar innerhalb eines Minimums von 10 und eines Maximums von 50 %.

Nun hängt die Erhöhung der Rente und der Preise nicht nur von der Höhe des Zolles ab, sondern vielmehr von dem vereinigten Einfluß des Zolles, der Frachtpreise und der Herstellungskosten der Waren in den Ausfuhrländern. Der Zoll kann, wie das in vielen Fällen geschieht, wettgemacht werden durch die Verringerung der wirtschaftlichen Entfernung und der Produktionskosten in den Ausfuhrländern, und in solchem Falle erfährt die Rente keine Besserung. Wo das aber nicht geschieht, da wird die Rente mehr oder minder verbessert.

Wenn der industrielle und landwirtschaftliche Schutz den besseren Zweck erfolgt, die industrielle und landwirtschaftliche Umgestaltung des Landes zu fördern, und wenn diese Umgestaltung mit angemessenen Mitteln und in der kürzest möglichen Zeit durchgeführt werden soll, dann wird auch die Nachfrage nach Kapital zunehmen, und damit müßte auch der Zinsfuß steigen. Aber in den Ländern mit vorgeschrittener Kultur, wo die Organisation des Kredits gut ist, wenn schon die Bildung des Kapitals im Hinblick auf die Anlagegelegenheiten nicht rasch geschieht, sind dem Steigen des Zinsfußes Grenzen gezogen. Es ist nicht gesagt, daß die Zinsen sich den Kosten des Kapitals annähern müssen, aber man muß sich füglich vergegenwärtigen, daß gegenüber der Kraft, die den Zinsfuß zu erhöhen strebt und die

in den vermehrten Anlagemöglichkeiten besteht, eine andere Kraft steht, die im entgegengesetzten Sinne wirkt: sie liegt in den vervollkommneten Systemen der Organisation des Kredits, dank denen das Kapital sich leichter in großen Massen zusammenfindet und die andauernden Nachfragen der Unternehmer befriedigt. Wie dem aber auch sei, in den in Umgestaltung begriffenen Ländern neigt der Zinsfuß zur Erhöhung, wenngleich nicht in dem Maße, das die äußeren Umstände des wirtschaftlichen Lebens vermuten lassen könnten.

Auf den ersten Blick kann man glauben, daß die von den höheren Zinsen gebildete Belastung einen Ausgleich finden kann in der gesteigerten Rente, daß die Gewißheit, die Rente wiederzuerlangen, die Lust, die Kulturen umzugestalten und das Kapital trotz des höheren Zinssatzes zu suchen, nur anzuregen vermag. Aber die Rente ist in dem von uns geprüften besonderen Falle von zwei Ursachen beeinflußt, die sie herabzudrücken streben, weil sie eine rasche und wesentliche Preiserhöhung verhindern.

Wenn die Landwirtschaft geschützt zu werden verlangt, so geschieht das aus Furcht vor der ausländischen Konkurrenz, der sie nicht zu widerstehen vermag. Diese Konkurrenz äußert sich nun auch auf den neutralen Märkten, nach denen früher ein gut Teil der Bodenerzeugnisse ausgeführt wurde. Daraus folgt, daß ein Land, wenn es den doppelten Schutzzoll betätigt, seine ausländischen Absatzmärkte sich verengern sieht und daß daraufhin notwendig ein Überfluß an landwirtschaftlichen Erzeugnissen im Inlande eintritt. Bald aber tritt zu dieser ersten Ursache eine zweite, nicht minder gefährliche, die vom industriellen Schutzzoll ihren Ausgang genommen hat.

Diese zweite Schutzform hindert den Eintritt der Fabrikwaren und damit indirekt den Austritt der landwirtschaftlichen Erzeugnisse, mit denen die ersteren zum großen Teil bezahlt werden. Dieser letztere Umstand macht den von der ausländischen Konkurrenz auf den neutralen Märkten bestimmten Überschuß an landwirtschaftlichen Erzeugnissen zu einer wahren Überhäufung, und die Folge ist deren Preissturz. Diesen Preissturz muß man aber in sehr relativer Weise verstehen.

Wir haben schon gesehen, daß der landwirtschaftliche Schutzzoll notwendig eine künstliche Erhöhung in den Preisen der Bodenerzeugnisse mit sich brächte. Diese Erhöhung ist aber den oben angedeuteten im gegenteiligen Sinne wirkenden Kräften untergeordnet. Wenn die indirekt durch die Einführung des Schutzzolls herbeigeführte Anhäufung landwirtschaftlicher Waren sehr beträchtlich ist, kann es geschehen, daß der Preissturz ein so großer ist, daß er nur wenig abgeschwächt wird

durch die preiserhöhende Tendenz, die die direkte Folge des Schutzzolls selbst sein müßte. Es hängt also alles von der Energie ab, mit der sich die landwirtschaftliche Konkurrenz des Auslandes auf den neutralen Märkten äußert, und von der Höhe der industriellen und landwirtschaftlichen Schutztarife. Es ist überflüssig, darauf zu verweisen, daß der Preisfall um so empfindlicher sein wird, je mehr die Ware am Ausfuhrhandel beteiligt ist, und daß er auch ganz fehlen kann, wenn es sich um landwirtschaftliche Ware handelt, die vollständig im Inlande aufgebraucht wird.

Während die Preise der landwirtschaftlichen Waren fallen, erhöhen sich indessen die der Fabrikerzeugnisse. Daher ein doppelter Grund der Entwertung jener gegenüber diesen. Die Erscheinung kann sich auch noch verschlimmern, wenn die Landwirtschaft nicht bloß Nährwaren, sondern auch für die Fabriken notwendige Rohstoffe herstellt. In diesem letzteren Falle haben die Industriellen, immer vorausgesetzt den Preisfall der Nährwaren, einen Vorteil nicht nur insofern sie Verbraucher sind, sondern auch als Produzenten von Fabrikwaren. Es kann sich daher der industrielle Profit erhöhen zum Schaden der Bodenrente. Die Interessen der Industrie und der Landwirtschaft, die einträchtig schienen, als sie den Schutzzoll verlangten, offenbaren sich nun als zwieträchtig, und es entsteht zwischen ihnen offener Widerstreit.

Das Gesagte widerspricht nur scheinbar unseren Bemerkungen in betreff des Steigens der Rente in der Zeit, in der diese doppelte Schutzform eingeführt wird. Wie wir weiter oben ausgeführt haben, tritt die Preißermäßigung ein für diejenigen landwirtschaftlichen Waren, die in größerer Menge ausgeführt werden würden, wenn nicht der Schutzzoll eingeführt worden wäre und wenn man nicht unter dem Drucke der fremdländischen Konkurrenz stände. Für die Ländereien, die solche Waren erzeugen, kann also eine Verminderung der Rente wohl eintreten; nicht jedoch für diejenigen, die Waren für den inneren Markt erzeugen, deren Preis kraft des Zolls sich unverändert erhält, so daß auch die Rente die gleiche bleibt, oder steigt, so daß auch die Rente steigt, oder endlich nicht weiter fällt, so daß auch die Rente nicht weiter sinkt. Aber auch in diesem letzten, dem mindest günstigen Falle vermögen die Ländereien, die für den inländischen Markt liefern, eine Rente zu erzielen, wie sie die für die ausländischen Märkte liefernden nicht erzielen; und da das größere Interesse den ersteren zugewandt ist (sonst würde ja jeder Grund, sie zu schützen, fehlen), so finden wir eine Tendenz, die Bodenrente unverändert zu erhalten oder zu erhöhen.

Was sodann die Fabrikunternehmer betrifft, so erfreuen sie sich als Verbraucher der in den Preisen einiger Nährwaren eingetretenen Ermäßigungen, die übrigens so erheblich sein können, daß sie die Preiserhöhungen anderer Bodenerzeugnisse übersteigen; und sie erfreuen sich als Produzenten der eingetretenen Preisermäßigung der Rohwaren. Alles wird für die industriellen Unternehmer, die auch Verbraucher sind, mithin abhängen von der Natur der landwirtschaftlichen Erzeugnisse, auf die der Schutzzoll ausgedehnt ist, und von der Wirksamkeit des Schutzes. Hingegen wird für die, welche an der Rente interessiert sind, die Nützlichkeit des Schutzes außer von den genannten Faktoren auch von der Ausdehnung der Fläche abhängen, auf der die geschützten Waren erzeugt werden, d. h. von deren Menge.

Schwerer zu entdecken sind die Schwankungen, welche infolge der Einführung des doppelten Schutzzolls bei der Beschaffenheit des Landes im Gebiete der Löhne eintreten können. Es ist ein grober, wenngleich sehr verbreiteter Irrtum, daß vom Schutzzoll immer und allenthalben ein Sinken der industriellen und landwirtschaftlichen, nominellen und wirklichen Löhne herbeigeführt werde. Das geschieht wohl in einigen besonderen Fällen und für manche Lohnformen. Aber in sehr vielen anderen Fällen liegen die Dinge ganz anders. So läßt sich z. B. in Italien eine Erhöhung der nominellen und der wirklichen Löhne feststellen trotz des Schutzzolls und ein wenig auch infolge desselben.

Man kann also sagen, daß in den Ländern, in denen alle Arbeitsformen geschützt sind, wo aber die Landwirtschaft ihre Ausfuhrtendenz nahezu unverändert beibehält, die Erscheinungen der Verteilung folgende Merkmale haben: 1. Aufhören des Niedergangs der Bodenrente; 2. Zunahme der Zinsen und Profite des Kapitals; 3. Erhöhung der nominellen Löhne, freilich mehr infolge der proletarischen Organisation als der herrschenden Form der Handelspolitik und des Einflusses, den diese auf das bestehende Wirtschaftssystem auszuüben vermag. Indessen erhöht sich der wirkliche Lohn nicht in demselben Maße, und zwar weil die Preise der Fabrikwaren steigen infolge des bewilligten Schutzes und die Wirkung der Preisermäßigung der ausführbaren landwirtschaftlichen Waren abschwächen.

76. Die Verteilung im Falle doppelten Schutzzolls in Ländern, die landwirtschaftliche Erzeugnisse einführen. — Nicht alle Länder, die diese doppelte Schutzform haben, weisen die gleichen Erscheinungen auf gegenüber den ausländischen Märkten. Wir haben jetzt den Fall eines Landes geprüft, in dem die Landwirtschaft und nicht die Industrie Erzeugnisse ausführt. Es

finden sich nun auch Länder in der entgegengesetzten Lage. Jenen Fall haben wir heute in Italien, diesen in Deutschland. Die Erscheinungen der Verteilung sind nicht die gleichen.

Hier werden die größeren und zahlreicheren Umgestaltungen auf dem Gebiete der Landwirtschaft versucht werden, weil vorauszusetzen ist, daß die Industrie, wenn sie erst einmal zur Ausfuhr gelangt ist, tiefgehende und andauernde Veränderungen in den Organen ihrer Wirtschaft nicht mehr nötig hat. Man kann auch annehmen, daß eine starke Kapitalbildung vorhanden ist. Die Kapitalgesuche von seiten der Landwirtschaft werden mit Leichtigkeit befriedigt werden, und der kapitalistische Zins wird keine ansehnliche Bedeutung annehmen können.

Nicht ebenso steht es mit der Rente. Ist die ausländische Konkurrenz unterdrückt oder wirksam eingedämmt, so daß Ländereien kultivierbar werden, die es früher nicht waren, dann wird die Rente in die Höhe gehen. Hier hat man nicht jene Überfülle landwirtschaftlicher Waren, die sich in dem zuvor untersuchten Falle auf dem inneren Markte rasch eingestellt hatte, denn die Landwirtschaft verfolgt einen ganz anderen Zweck, nämlich das Monopol in der Versorgung des nationalen Verbrauchs. Die Überfülle kann also erst eintreten, nachdem sie diesen Zweck, dessen Erreichung in weitem Felde liegt und schwierig ist, erfüllt hat. Jedenfalls werden, bevor er erreicht wird, die Preise der Bodenerzeugnisse hohe bleiben, und als unabwendbare Folge wird die Bodenrente steigen.

Der industrielle Profit verfolgt einen umgekehrten Weg, namentlich wenn der Schutzzoll sich auch auf die Rohstoffe ausdehnt. In diesem Falle erhöhen sich die Kosten der Fabrikwaren, und ihre Ausfuhr ins Ausland wird schwieriger, ja es kann, wenn die Erhöhung erheblich ist, sogar eine Zusammenziehung des inländischen Verbrauchs eintreten. Allerdings können die Industrien, da sie auch ihrerseits geschützt sind, die Preise im Inlande erhöhen, aber es kommt doch darauf an, ob diese Erhöhung die Kostensteigerung wettmachen kann oder nicht. Wenn ja, dann wäre der Niedergang der industriellen Profite geringer.

Heute werden jedoch, mit wenigen Ausnahmen, die wir nur in Rußland antreffen, die Rohstoffe von jeder fiskalischen Belastung frei gelassen. Der Rückgang der Profite kann aber, wenngleich abgeschwächt, dennoch eintreten, insofern man, wenn man geringere Mengen landwirtschaftlicher Waren aus dem Auslande kauft, wahrscheinlich auch geringere Menge Industriewaren ans Ausland verkaufen wird, so daß die Fabriken nicht zu der blühenden Entfaltung gelangen werden,

die ihnen sonst beschieden wäre. Wie man sieht, haben wir hier den entgegengesetzten Verlauf, als wie wenn der doppelte Schutzzoll in vorwiegend landwirtschaftlichen und mithin an der Ausfuhr landwirtschaftlicher Waren interessierten Ländern angewendet wird. So erklärt sich, daß in Deutschland einige Kategorien von Industriellen ein minder einengendes System der Handelspolitik befürworten, während in Italien die Wünsche der Industriellen genau gegenteilig sind.

Größeren Schaden haben davon die Löhne. In der Tat würden, wenn die Geldlöhne unverändert blieben, die wirklichen Löhne viel herabgedrückt werden, und zwar auf doppelte Art, da die Preise der Nährwaren, die ungefähr 3/5 des Lohnes in Anspruch nehmen, steigen oder nicht so fallen, wie sie sollten, und auch die Preise der Fabrikwaren steigen oder nicht so fallen, wie sie könnten.

Hier befindet sich, wie gesagt, die Industrie in derselben Lage, in der sich im voraufgegangenen Falle die Landwirtschaft befand. Die erstere wird infolge der Verringerung der Ankäufe von Bodenerzeugnissen im Auslande ihre Verkäufe von Fabrikwaren verringert sehen, daraus folgt eine Stockung ihrer Ausdehnung, die sich auch in eine durch Überproduktion von Fabrikwaren verursachte Depression auflösen kann. Das bewirkt bisweilen eine Preisermäßigung dieser Waren. Aber auch wenn dieser Vorteil für die Verbraucher eintritt, bedeutet er wenig gegenüber dem Verlust, der mit der sicher zugleich eintretenden Erhöhung des Preises der Landwirtschaftswaren gegeben ist.

Diese Lage trifft man aber nicht nur nicht immer, sondern nur selten. Es tritt bald die Verständigung unter den industriellen Produzenten dazwischen, und die bedeutet meistenteils eine Preiserhöhung. Man wird sich daran zu erinnern haben, daß die Kartelle und Trusts sich infolge der konzentrierten Produktion leichter auf industriellem Gebiete organisieren, während in der Landwirtschaft, wo die Produktion überaus zerstückelt ist, die Verständigung der Produzenten schwierig und vielfach unmöglich ist. Unter solchen Umständen können die wirklichen Löhne den Druck in nichts los werden, den die Preise der landwirtschaftlichen und industriellen Waren auf sie üben. Es ist nicht gesagt, daß sie immer fallen müssen, sicher ist jedoch, daß sie nicht so steigen, wie sie es andernfalls könnten. Auch hier fühlen die als Kolonen von Parzellen angestellten Landarbeiter den Schaden nur von einer und dazu von der minder schweren Seite, nämlich von der Verteuerung der Industriewaren.

Gerechter Weise darf man bei der Bewertung der Sachlage in Hinsicht auf die Arbeiter aber nicht bloß das Steigen oder Fallen der wirklichen Löhne in Betracht ziehen, sondern auch den Umstand, daß

das Schutzsystem die Formen der Arbeitsverwendung, wie wir das bei der Besprechung der Bevölkerung in ihrer Beziehung zur Handelspolitik gesehen haben, vervielfältigt und die Arbeitslosigkeit hintan hält. Dabei ist die Tatsache sehr bezeichnend, daß in dem schutzzöllnerischen Deutschland die Auswanderung rascher abgenommen hat als in dem freihändlerischen England; dort betrug sie im Jahre 1893: 1,73 auf 1000 Einwohner und im Jahre 1901 nur 0,39, hier 1893: 4,50 auf 1000 Einwohner, aber 1901 noch 3,42. Auch ist — und das gilt wiederum hauptsächlich von Deutschland — der Geldlohn der Arbeiter in der Tat so gestiegen, daß der auf die wirklichen Löhne durch die Erhöhung der Warenpreise geübte Druck mehr als ausgeglichen ist.

Wenn der agrarische und industrielle Schutzzoll zusammen Anwendung finden, führen sie zu den schlechteren Formen der Verteilung. Diese Formen wechseln, je nachdem die Landwirtschaft oder die Industrie vorherrscht. Wenn die Landwirtschaft vorherrscht, erhöht sich die Rente nicht in beständigem Verhältnis mit dem Schutzzoll, und das gleiche tut der Profit, wenn die Industrie vorherrscht. Was den Lohn betrifft, so wird er dort mehr geschädigt, wo die Landwirtschaft vorwiegt, aber nicht dringende Ausfuhrbestrebungen hat.

77. Die Verteilung in vorwiegend industriellen, freihändlerischen Ländern. — Leichter ist die Untersuchung der Verteilung in den Ländern, die Handelsfreiheit haben. Hier verändert keinerlei künstliche Maßnahme die natürliche Entwicklung der wirtschaftlichen Vorgänge, und die Organe der Verteilung funktionieren einfacher.

In den alten Ländern wird der Freihandel eingeführt, wenn das industrielle Kapital die Produktion beherrscht, weil es hier die letzten Widerstände des Grundeigentums überwunden hat. Hier geht die Rente ein, da das Mittel fehlt, mit dem anderswo der Preis künstlich über dem Kostenbetrage erhalten wird. Klassisch ist das Beispiel Englands. Hier verschwand trotz der fortwährenden Einflößung von Kapitalien in den Boden die Bodenrente, und zwar ausschließlich infolge des Preissturzes der Bodenfrüchte. Vergebens versuchten die Besitzer, aus dem Boden wenigstens die Zinsen der Kapitalien, die sie hineingesteckt hatten, herauszuholen. Trotzdem fast alle Vorschläge der Untersuchungskommission von 1879 angenommen wurden, und zwar Entlastung des Grundeigentums von einigen Steuern, Entschädigung der Pächter für Verbesserungen im Gutsbetriebe, Strafgesetze gegen Verfälschung von Nährmitteln usw., dauerte der fortschreitende Niedergang der Rente in entmutigender Weise an. Die

National Agricultural Conference von 1892 war die einzige, die mutig den Finger auf die Wunde legte und dem verblüfften englischen Freihändlertum ins Gesicht rief, daß nur der Zollschutz der Rente etwas von ihrem fast erloschenen Lebenslicht würde wiedergeben können[1]. Und fürwahr das, was diesem hauptsächlichen Organ der Verteilung den Lebenssaft entzogen hatte, war nichts anderes gewesen als der im Interesse der Industrie aufgezwungene Freihandel.

Bei der ungeheuren Kapitalanhäufung der Länder, die sich in solchen Bedingungen befinden, und bei der erreichten Entwicklungshöhe finden wir, daß der Zinsfuß des Kapitals niedriger wird und daß er nur in seltenen Abständen und aus Gründen, die der Produktion fern liegen, wieder aufsteigt. Der Grundbesitz, der gegen Ursachen, die ein Verschwinden der Rente herbeiführen, reagieren will, verlangt das Kapital, aber er vermag seinen Preis nicht zu erhöhen, da sein Kapitalbedarf sehr wenig ausmacht im Hinblick auf die verfügbare Kapitalmenge. Die Kapitalien werden im Boden angelegt, mehr um der Sicherheit der Anlage als um höheren Zinsfußes willen; sie flüchten sich gewissermaßen in den Boden, wie um sich auszuruhen nach den glücklichen Konkurrenzkämpfen im Gebiete der Industrie und des Handels. Auf den landwirtschaftlichen Profit hinzuweisen, ist ganz überflüssig, denn Profit ist mit einer derartigen Lage, wo das Kapital sich mit einem bisweilen ein Prozent nicht übersteigenden Zinsfuß abfinden muß, nicht vereinbar[2].

Der niedrige Zinsfuß ist vereinbar mit einem ausreichend hohen Profitsatz. Jener ist das Ergebnis der Beschränkung, die in den Ländern von so großem wirtschaftlichen Wohlstand kaum verspürt wird. Dieser hängt hingegen ab von der besonderen Geschicklichkeit in der Anlage des Kapitals, und kann daher sehr hoch steigen, selbst wenn der Zinsfuß sehr niedrig bleibt. Auch in dieser Hinsicht ist England sehr lehrreich. Wir finden in England leidende Industrien, weil sie auf heute veralteten Arbeitsmethoden bestehen. Der Profit des in ihnen angelegten Kapitals ist in den letzten Jahren merklich zurückgegangen. Die Fabriken aber, die auf die Konkurrenz zu reagieren verstanden und ihre Arbeitssysteme gemäß den Erfordernissen der Neuzeit umgebildet haben, haben noch immer einen aus-

[1] Zusammen mit dem landwirtschaftlichen Schutzzoll sollte nach der Forderung der National Agricoltural Conference von 1892 auch die Doppelwährung eingeführt werden.

[2] Der Herzog von Bedford beweist in seiner Story of great agricoltural estate (Murray, London 1897), daß die englischen, in landwirtschaftlichen Besserungen angelegten Kapitalien nicht mehr als 1% Zins gaben.

reichend hohen Profit, der jede Produktionsleistung in sehr angemessener Weise aufwiegt. Bei dem vorhandenen Widerstreben, zum Zollschutz zu greifen, werden in diesen Ländern die Profite sich um ein Minimum bewegen für die von der ausländischen Konkurrenz getroffenen Industrien und um ein Maximum für die, welche noch auf dem internationalen Markte die Herrschaft haben.

Wie sehr aber auch der industrielle Profit in diese äußersten Grenzen gezwängt ist, finden wir ihn dennoch von der Arbeit beeinflußt, die seinem Wachsen eine unübersteigliche Grenze setzt. Vergebens suchte der Profit die erwünschte Hilfe im Freihandel: die Preise der Nahrungsmittel wurden allerdings niedrigere, aber darum sank der Lohn doch nicht in entsprechendem Verhältnis. Der proletarische Zusammenschluß stellte sich dem entschieden entgegen. Vergeblich nahm man zur Verwendung von Frauen und Kindern seine Zuflucht: es kamen die Arbeitergesetzgebung und andere einschränkende Gesetze gleicher Art und widersetzten sich mit nicht geringerer Entschiedenheit. Und gleich als ob das nicht genügte, finden wir die freiwillige Verminderung der Produktivität der Arbeit, zu dem Zweck, einer größeren Zahl von Arbeitern Anstellung zu schaffen, eine Verminderung, die immer auf die Profite drückt und ihre Ausdehnungskraft beschränkt.

So finden wir, daß in England die landwirtschaftlichen Arbeiter ihre Verhältnisse durch Erhöhung des Lohnsatzes, durch die Verminderung der Arbeitsstunden und nebenbei durch den Niedergang der Preise der hauptsächlichen Erzeugnisse gebessert haben. Die industriellen Löhne hingegen hängen entschieden ab von der Nachfrage und dem Angebot von Arbeit. In England hat man zudem in den letzten Jahren eine gewisse Neigung zur Ermäßigung des industriellen Lohnsatzes geäußert. Dieser Neigung ist allerdings die proletarische Organisation entgegengetreten, durch welche die Arbeiter die Löhne nicht bloß auf ihrer Höhe erhalten, sondern sie noch erhöhen wollen oder, wenn das nicht geht, wenigstens eine Verminderung der Arbeitsstunden zu erreichen suchen, was für den Unternehmer ebenso viel bedeutet wie eine Lohnerhöhung. In England ist übrigens der Lohnsatz in derselben Industrie und am selben Ort höher für die organisierten Arbeiter als für die freien.

Dies sind die Erscheinungen der Verteilung, vom Gesichtspunkte der Handelspolitik betrachtet. Die Beziehungen beider könnten nicht enger und in manchen Fällen auch nicht klarer sein. Der erste Grund vieler

wirtschaftlicher Wechselfälle und vieler Gegensätze, die jetzt die Beziehungen zwischen den einzelnen sozialen Klassen gespannter machen, ist in der Orientierung der Handelspolitik zu suchen. Sie ist es, die den Reichtum verschiebt zugunsten bald der einen und bald der anderen Klasse, indem sie wirtschaftliche Gestaltungen herbeiführt, die dem Ideal sozialer Gerechtigkeit, das man vergeblich zu erreichen sucht, bald näher kommen und bald ferner stehen.

Achtes Kapitel.

Die Handelspolitik zwischen Mutterland und Kolonien.

78. Kolonien und Mutterland sind verschiedene Märkte mit verschiedenen Bedürfnissen im internationalen Handel und in der Handelspolitik. 79. England und seine Kolonien: das alte System, das Monopol zugunsten des Mutterlandes. — 80. Das moderne System und die Gründe, die es bestimmten. — 81. Der Schutzzoll der freien Kolonien, die Bevorzugung des Mutterlandes und die Widersprüche des englischen Freihandels. — 82. Die Kronkolonien und weitere Verletzungen des Freihandelsprinzips zugunsten des Mutterlandes. — 83. Die freien Kolonien und die Handelsverträge des Mutterlandes. — 84. Der Imperialismus und die Interessen des englischen Kapitals. — 85. Warum Kanada für das Bevorzugungsregime ist. — 86. Wie die anderen freien Kolonien die Bevorzugung auffassen und betätigen. — 87. Andere Beweggründe zugunsten des kolonialen Bevorzugungsregimes. — 88. Ob der Reichshandelsbund möglich ist. — 89. Die Gefahren des imperialistischen Schutzsystems. — 90. Frankreich und seine Kolonien, vom Monopol zur Bevorzugung. — 91. Von der Autonomie kehrt man wieder zur Bevorzugung zurück. — 92. Die aufgenötigte Angleichung zugunsten der Industrie des Mutterlandes. — 93. Das Regime von Algier und Tunis. — 94. Die anderen kolonisierenden Länder: a) Vereinigte Staaten, b) Japan, c) Deutschland, d) Holland, e) Portugal, f) Spanien, g) Dänemark. — 95. Kritische Prüfung der Angleichung und der Bevorzugung.

78. **Kolonien und Mutterland sind verschiedene Märkte mit verschiedenen Bedürfnissen im internationalen Handel und in der Handelspolitik.** — Die Kolonisierung mit den täglichen Neuerwerbungen und den neuen Interessen, die aus ihr erwachsen, hat der Handelspolitik ein besonderes Gepräge gegeben. Sie mußte sich mit den geeignetsten Systemen der Ausbeutung der jungen Länder von seiten des heimatlichen Kapitals befassen. Und diese Systeme waren verschieden je nach der Beutegier, mit der ans Werk gegangen wurde, und je nach dem Widerstand, den die Kolonien entgegenzustellen vermochten.

Die Gründe, aus denen die Kolonien nicht als Teilnehmerinnen an dem mutterländischen Markte angesehen werden können, liegen auf der Hand. Ebenso klar zutage liegen die Gründe, weshalb auf sie andere handelspolitische Systeme angewandt werden müssen als die im Mutterlande herrschenden.

Man glaubt mehrfach an die Einheitlichkeit des kolonialen und mutterländischen Marktes, weil die Profite demselben Staate und Volke verbleiben und sie bereichern. Diese Erscheinung trifft man aber bloß zu Anfang der Kolonisierung. In der Folge treten bald zahlreiche wirtschaftliche Gegensätze zwischen Mutterland und Kolonien ein, die den tiefen Zwiespalt zwischen ihnen deutlicher erkennen lassen. Selbst wenn man aber eine Interessengleichheit einräumt, die in Wirklichkeit nicht besteht, findet man, daß die Handelspolitik in bezug auf die Kolonien zu besonderen Mitteln greift, um den Völkern, die ein ausschließliches Recht darauf zu haben glauben, den kolonialen Markt zu sichern.

Auf demselben Markte schwanken die Löhne in verwandten Industrien um die gleiche Höhe. Das geschieht aber nicht bei Heimatland und Kolonien, und die Auswanderung genügt, auch wenn sie reichlich und dauernd ist, nicht, um den Lohnsatz auszugleichen. Zwischen herrschenden und beherrschten Ländern finden wir überdies zwar starke Wanderströmungen von Kapitalien und Menschen, aber sie lassen sich durchaus nicht vergleichen mit den Binnenwanderungen, die sich unter sehr viel geringeren und sehr viel weniger häufigen natürlichen Schwierigkeiten vollziehen. Auf demselben Markte sind die Unterschiede zwischen den verschiedenen Elementen, die den durchschnittlichen Zinssatz bestimmen, schwach. Das gilt aber nicht zwischen Mutterland und Kolonien. Schon 1751 bemerkte Benjamin Franklin, daß der Zinssatz in den nordamerikanischen Kolonien zwischen 6 und 10 % schwankte, während er es in England nur zwischen 3 und 5 % tat. Auch jetzt, anderthalb Jahrhunderte später, bemerkt man dieselbe Ungleichheit zwischen den kolonisierenden Nationen und ihren Kolonien, während auf ein und demselben Markte solche Ungleichheit nie anzutreffen ist.

Ungeheure Unterschiede bestehen ferner in betreff der natürlichen Eigenschaften. Klima, Boden und Unterboden sind bisweilen ganz entgegengesetzter Natur und ergeben völlig entgegengesetzte Produktionen. Welcher Unterschied in den natürlichen Anlagen besteht nicht zwischen Frankreich und Madagaskar, England und der Kapkolonie, Holland und Java! Diese Unterschiede können in einigen Fällen geringer werden, aber nicht völlig verschwinden, weil es sich sonst nicht mehr um Kolonien und Mutterland handeln würde. So steht es zwischen Frankreich und Algier, zwischen England und Kanada. Aber auch wenn die natürlichen Verschiedenheiten zwischen Kolonien und Heimatland geringer scheinen, erfolgt der Tauschverkehr immer auf Grund der Vergleichswerte der Kosten ganz ebenso wie zwischen fremden

Märkten. Aus diesem Grunde, der ja außer den bereits aufgezählten noch sehr viele andere in sich begreift, versteht man, wie für die Kolonien eine andere, wenn nicht gar die direkt entgegengesetzte Handelspolitik angebracht ist als für das Heimatland.

So geschieht es auch im allgemeinen, trotz der zahlreichen Ausnahmen, und vor allem in der niemals verleugneten Absicht, die Wirtschaft der Kolonien den Zwecken des heimatländischen Kapitalismus dienstbar zu machen. England, das in dieser Hinsicht noch ein liberales Prinzip befolgt, erlaubt Indien den Schutzzoll, aber untersagt, ihn auf Baumwollwaren auszudehnen, weil das der gewichtigen englischen Industrie schaden würde. Das Schutzsystem der französischen Kolonien läßt sich nicht immer mit dem des Mutterlandes vergleichen, aber beide sind so miteinander verknüpft, daß die Interessen der hüben und drüben angelegten Kapitalien solidarisch sind.

Wir wollen nun prüfen, wie die Handelspolitik im Dienste des mutterländischen Kapitalismus diesem hohe Profite in seinen Anlagen in den Kolonien zu sichern sucht.

79. **England und seine Kolonien. Das alte System: das Monopol zugunsten des Mutterlandes.** — Das älteste und auch meist verbreitete System ist das des Monopols. Die Produktionen der Kolonien können nur ins Mutterland ausgeführt werden, und in die Kolonien dürfen nur die Waren des Mutterlandes eingeführt werden. Der monopolistische Geist kommt sogar bisweilen dahin, das Entstehen von Industrien in den Kolonien zu verbieten, also die größte wirtschaftliche Unbilligkeit andauern zu lassen, zu der es die Habsucht des Mutterlandes nur irgend bringen kann.

Das Monopol zwang den Kolonien sehr harte Verträge auf.

In England verfügten die ersten Navigationsakte von 1651, die Cromwell geschaffen, und die dann 1660 und 1664 ergänzt wurden: 1. daß die Kolonien nur in das Mutterland ausführen sollten; 2. daß der englische Markt grundsätzlich den Kolonialerzeugnissen vorbehalten bleiben sollte bei Ausschluß verwandter Erzeugnisse anderer Länder; 3. daß die Kolonien nichts aus dem Auslande einführen könnten; 4. daß für den Austauschverkehr zwischen Mutterland und Kolonien die englische Marine benutzt werden sollte. Zu diesen für die Kolonien äußerst lästigen Einschränkungen kam noch eine andere, die allerschädlichste, welche ihnen die Umgestaltung der in den Kolonien erzeugten Rohstoffe in Fabrikate verbot. In der Folge wurden diese Bestimmungen etwas abgeändert, aber immer in dem Sinne, daß das Monopol mehr gekräftigt wurde. So war das Gebot, in die Kolonien die fremdländischen Waren, welche das Mutterland nicht herzustellen vermochte, nur dermaßen einzuführen daß sie erst nach England eingeführt wurden, um dann auf englischen Schiffen auf den kolonialen Markt gebracht zu werden, doch nur ein neues, vervollkommneteres Mittel, um

die Verwendung der englischen Marine zu erweitern und den Vermittlungshandel an sich zu ziehen. Die zahlreichen und häufigen Verfügungen, die noch folgten, hatten den Zweck, das System zu verfeinern und es dem Mutterlande noch immer günstiger auszugestalten.

Erst nach der Unabhängigkeit der nordamerikanischen Kolonien finden wir manche Abschwächung des Systems. Die Akte von 1788 erlauben den direkten Tauschverkehr zwischen Westindien und den Vereinigten Staaten unter Voraussetzung der Benutzung der englischen Flagge. Die folgenden Akte von 1821 und 1822 milderten gleichfalls die Rauheit der Politik der Verbote, und endlich erlaubten die von 1825 das Prinzip der Wechselseitigkeit. Die Kolonien handelten nun direkt mit dem Auslande und bedienten sich auch ausländischer Schiffe, wofern die anderen Nationen den englischen Waren und der englischen Flagge die gleiche Behandlung zugestanden. 1833 wurden die Maschen des einst so dichten Netzes noch mehr ausgeweitet durch eine noch liberalere Regelung des Transports der kolonialen und ausländischen Waren.

Erst durch die Akte vom 28. August 1846 wurde endlich den Kolonien mit verantwortlicher Regierung volle Freiheit eingeräumt, ihr Zollsystem zu regeln. Die Regierung des Mutterlandes behielt sich nur das Recht vor, das Zollsystem in den Kronkolonien zu bestimmen.

Auch Frankreich befolgte dieses System des längeren.

Unter dem Ancien Régime, unter der Revolution und noch im 19. Jahrhundert konnten die Kolonien nur nach Frankreich ausführen und nur aus Frankreich einführen, und auch dies nur auf französischen Schiffen. Colbert war nicht minder absolut als Cromwell. Indessen war Frankreichs Handelspolitik gegen seine Kolonien in der Folge maßvoller als die englische. Schon 1717 konnten die Waren der französischen Kolonien zum entrepôt im Mutterlande zugelassen werden, um von hier wieder ins Ausland ausgeführt zu werden. Kraft der Dekrete von 1767 und 1784 konnten die fremden Schiffe in die französischen Antillen einige diesen nötige Waren einführen und andere Waren von ihnen ausführen. Mancher Kolonie, so Guyana, wurde im Jahre 1768 sogar volle Handelsfreiheit gelassen. Ferner kannten die französischen Kolonien nie die in den englischen Kolonien so häufigen, schädlichen Fabrikverbote. Das Regime wurde in der Folge nach und nach mehr geändert, so daß es tatsächlich gar nicht mehr bestand, als es am 3. Juli 1861 von Rechts wegen abgeschafft wurde. Das liberale System dauerte aber, wie wir weiter unten sehen werden, nur bis 1884.

Was die aktuelle Handelspolitik von Mutterland und Kolonien betrifft, soll später eingehender besprochen werden. Hier wollen wir nur auf die vielen und schweren Fehler des alten Systems verweisen. Es verteuerte die Preise der auf den kolonialen Markt ausgeführten Fabrikwaren über die Maßen, während es die Preise der ins Mutterland eingeführten Kolonialwaren herabdrückte. So schränkte sich der Verbrauch der mutterländischen Erzeugnisse in den Kolonien ein, und es wurde auf der einen Seite die industrielle Produktion geschädigt, die man auf der anderen Seite zu begünstigen trachtete. Man beschränkte auch die Ausdehnung der kolonialen Kulturen, da sie nicht alle fremden Märkte, sondern nur einen, den mutterländischen, zu

versorgen hatten. Eine ganz gekünstelte Richtung wurde der kolonialen Produktion gegeben, weil sie sich den Anforderungen des Mutterlandes anzupassen hatte und sich in den diesen entsprechenden Kulturen kristallisierte. Die Vorteile des Austausches wurden verringert durch die größeren Frachtkosten, die aus der erzwungenen Benutzung der mutterländischen Schiffe und aus der den Kolonialwaren aufgenötigten längeren Wegstrecke — sie mußten ja doch, wenn ihre Ausfuhr nicht ganz verboten war, erst die Häfen des Mutterlandes berühren, bevor sie auf die ausländischen Märkte gelangten — sich ergaben. Sie wurden ferner verringert, weil die ausländischen Waren, wenn ihre Einfuhr in die Kolonien zugestanden war, in das Mutterland eintreten mußten, um dann auf dessen Schiffen verladen zu werden. So wurde der Abstand verlängert und der Frachtpreis erhöht, unter Ausschluß jeder Konkurrenz fremdländischer Schiffe. Das sind die hauptsächlichen Unzuträglichkeiten.

Smith, der doch die Gesetze, welche das Entstehen von Industrien in den Kolonien verboten, aufs schärfste bekämpfte, billigte in vieler Hinsicht das Monopol des kolonialen Handels, das das Mutterland sich selber vorbehielt. Indessen unterließ er nicht, zu bemerken: 1. daß solches Monopol England Schaden brächte, weil es sein Kapital von anderen, nicht minder nützlichen Anlagen abzog, um es dem kolonialen Handel zuzuwenden, und daß das Monopol die Lage des Handels selber unbeständig machte, der ja dann auch in der Tat von der Auflehnung der besseren Kolonien ernstlich kompromittiert wurde; 2. daß das Monopol die Industrie der anderen Länder herunterdrückte, ohne entsprechend diejenige des Landes zu heben, dem zum Vorteil es eingerichtet wurde, ja indem es diese selber auch noch schmälerte; 3. daß es das englische Kapital verhinderte, eine Masse sonst möglicher produktiver Arbeit zu erhalten, wodurch die Erzielung eines höheren Ertrages und mithin eine raschere Kapitalisierungskraft unterbunden wurde; 4. daß es durch Erhöhung des merkantilen Profitsatzes die bessere Bodenkultur entmutigte und den Zinsfuß zu hoch hielte; 5. daß es, um den Profit des merkantilen Kapitals zu steigern, die anderen nationalen sowie die fremdländischen Kapitalanlagen schädigte.

Dies sind die hauptsächlichen Einwände, die der große Wirtschaftslehrer gegen das koloniale Monopol erhob. Einige davon heben die schwachen Seiten des Systems sehr gut heraus. Andere hingegen scheinen nicht ganz gerechtfertigt und haben mit Recht den Widerspruch von Ricardo, Roscher, Rabbeno und anderen erfahren.

Roscher nimmt z. B. das Prinzip nicht an, daß der koloniale

Handel infolge des von ihm gesicherten hohen Zinsfußes die anderen Handelsformen habe herabdrücken können, und zwar wegen des Ricardoschen Gesetzes, demzufolge alle Profite auf jedwedem Anlagegebiete sich auszugleichen streben. Auch hat Rabbeno mit der Bemerkung nicht Unrecht, daß das Monopolsystem trotz seiner Schäden auch zum Vorteil gereichen kann, wenn es sich darum handelt, die industrielle und kommerzielle Umgestaltung des Mutterlandes, die von wirksamen und greifbaren natürlichen Tendenzen aufgezwungen wird, zu erleichtern. In diesem Falle tut das Monopol nichts anderes, als daß es die Austauschbeziehungen zwischen einem verhältnismäßig dicht bevölkerten, industriellen Lande mit einem schwach bevölkerten und Rohstoffe herstellenden Lande befestigt oder verstärkt. Das Monopol kann unter solchen Umständen die Kapitalanlage in den Kolonien erleichtern und deren Kulturen fördern, wie sehr diese auch manchmal mehr den Bedürfnissen des Mutterlandes als den natürlichen Anlagen des eignen Bodens folgen.

Smith schrieb in einer Zeit, als die Kapitalisierung, wenngleich sie schon erheblich war, noch nicht ausreichte, um alle Anlagebedürfnisse zu befriedigen. Daher seine Besorgnis, daß das englische Kapital durch das Monopol von anderen Anlageformen abgezogen werden und ebenso ersprießliche Unternehmungen vernachlässigen könnte. Jetzt aber hat sich das Kapital der fortgeschrittenen Länder dermaßen vermehrt, daß es alle Bedürfnisse des Marktes übersteigt, so daß es keine ausreichend lohnende Anlageform gibt, die aus Mangel an Kapital unfruchtbar bleiben müßte. Wären also nicht die anderen genannten Einwände, so ließe sich das Monopol mit diesem Argument von Smith allein nicht mehr wirksam bekämpfen.

80. Das moderne System und die Ursachen, die es bestimmten. — Nachdem das Monopolsystem außer Anwendung gekommen war, beliebte England, wie gesagt, ein liberales Regime. Es gewährte den Kolonien mit verantwortlicher Regierung (Kanada, Kapkolonie und Australien) die Zollautonomie. Diese Kolonien verfehlten nicht, von dem Zugeständnis Gebrauch zu machen und wandten es auch gegen das Mutterland selber an. England hingegen behielt sich das Recht, die Zollverhältnisse der Kronkolonien zu regeln, und tat das ganz nach freihändlerischen Gesichtspunkten, indem es den Zöllen der Kronkolonien einen ausschließlich fiskalischen Charakter gab.

Es ist auszuschließen, daß diese britannische Anwendung der Freihändlerei auf die Kolonien, die fast zwei Jahrhunderte eiserne Beschränkungen zu erleiden gehabt hatten, mehr von einem Gerechtig-

keitsgefühl denn von einer Vorteilsberechnung eingegeben wurde. Wir haben es hier mit denselben Momenten zu tun, die in England selbst zum Freihandelssystem führten. England hatte nunmehr bereits ein unbestrittenes Übergewicht auf dem Gebiete der Industrie und der Überseefrachten erlangt und hatte also nur alles zu gewinnen von einer allgemeinen Anwendung der freihändlerischen Grundsätze. Es ist ja bekannt, wie bei der Einführung des Freihandels in England die englischen Produzenten des Glaubens waren, daß sehr rasch die Unterdrückung der Zölle im ganzen Auslande folgen müßte. Das hätte einen riesigen Gewinn für die industrielle Ausfuhr der Engländer bedeutet. Indessen wurden sie in ihrer Hoffnung betrogen. Europa zeigte wohl die Neigung, die Zölle zu ermäßigen, nicht aber sie zu unterdrücken. England hatte jedoch ein ganzes Reich, wo sich alles seinem Willen zu fügen hatte, und hier drängte es denn auch auf Erfüllung seiner Hoffnungen. Wären die Kolonien dem Beispiele des Mutterlandes gefolgt, dann hätte England beim Freihandel jene Vormachtstellung, die ihm das Monopol gesichert hatte, behalten. Aber auch hier kamen schwere Enttäuschungen, da die freien Lokal-regierungen die zollpolitischen Grundsätze des Mutterlandes eben nicht befolgten.

Gegen den kanadischen Tarif von 1859, der die Industriewaren jedweder Herkunft traf, mit Einschluß der englischen, erhoben sich viele Industriellen des Mutterlandes, und die Handelskammer von Sheffield sowie der Kolonialsekretär beklagten ihn aufs lebhafteste. Der Gegensatz der Interessen zwischen Kanada und dem Mutterlande begann sich als unversöhnbar herauszustellen. England, das die Selbständigkeit eingeräumt hatte in der Hoffnung, mit dem Freihandelssystem die Länder zu regieren, die es zuvor mit fesselnderen Systemen unterjocht hatte, sah mit Bedauern das Fehlschlagen seiner Berechnungen. Der industriellen Ausfuhr begann der Absatz zu fehlen, auf den sicher gerechnet war. Als dann später die eine und andere der freien Kolonien dem englischen Mutterland eine Vorzugsbehandlung einräumte, was doch eine schroffe Mißachtung jeden freihändlerischen Grundsatzes besagte, da nahm es das Mutterland sogar noch mit Genugtuung an. England protestierte nicht mehr im Namen des Freihandels und nahm mit jenem alten Kunstgriff des Schutzsystems, der seiner Ausfuhr einen erheblichen Vorteil sichern sollte, recht gern vorlieb.

81. Das Schutzsystem der freien Kolonien, der Vorzug für das Mutterland und die Widersprüche des

englischen Freihandelssystems. — Der kanadische Tarif von 1879 gewährte einigen englischen Waren Zollfreiheit, während gleichartige fremdländische Waren mit Zoll belegt wurden. In betreff der Wertzölle bestimmte der Tarif, daß der Wert berechnet würde unter Zusatz aller Frachtkosten zum Warenpreise, was die Zollgebühr beträchtlich erhöhte; aber für die englischen Waren wurde dieser Zusatz der Frachtkosten ganz unterlassen. England protestierte im Namen des Freihandels, als das Schutzsystem ihm hätte schaden können; es war höchlichst mit ihm zufrieden, als und insoweit es den Vorteil merkte, der ihm daraus erwachsen konnte.

Am 28. April 1892 machte das Bundesparlament von Kanada den konkreten Vorschlag, die Zölle auf die englischen Fabrikwaren zu ermäßigen, falls die Londoner Regierung auf die Waren Kanadas ein Vorzugsregime anwenden wolle. Ein gut Teil der englischen öffentlichen Meinung war davon gerührt, und es fehlte nicht an Aufmunterungen, auf den Vorschlag einzugehen. Die an der Ausfuhr nach Kanada interessierten englischen Industriellen schätzten die Vorteile des Vorschlages nach ihrem materiellen Werte, trotzdem er die Kriterien des englischen Freihandels völlig auf den Kopf stellte. Im englischen Oberhause empfahl man der Regierung, den Kolonien auf diesem Wege zu folgen. Balfour, der heute ohne Skrupel an der Seite Chamberlains ein imperialistisches Schutzsystem verteidigt, trat damals der Empfehlung entschieden entgegen. Das hinderte aber nicht, daß England kurze Zeit darauf die Verträge von 1862 und 1865 mit Deutschland und Belgien, die jede Vorzugsbehandlung der Kolonien hinderten, kündigte, und daß es dann endgültig, und zwar ohne die einstige versteckte Form, offen und ausdrücklich eine erhebliche Zollermäßigung zu ausschließlichem Vorteil der nach Kanada ausgeführten englischen Waren annahm. Der kanadische Tarif von 1897 schrieb vor, daß vom 1. August 1898 ab alle Einfuhr aus England einen um 25 % niedrigeren Zoll zahlen sollte als die gleichartigen Waren aus anderen Staaten und daß die gleiche Behandlung auch den Antillen und allgemein allen englischen Kolonien und Besitzungen zuteil würde, die der Einfuhr kanadischer Waren eine gleiche Behandlung einräumen würden. Gleichsam als ob das nicht genügte, wurde vom 1. Juli 1900 ab die Vorzugsbehandlung noch von 25 auf 33 1/3 % erhöht.

Diese sehr beträchtliche, später noch auf einige andere Kolonien ausgedehnte Bevorzugung hatte unmittelbare, wohltätige Wirkungen für das ganze großbritannische Reich, besonders aber für die Industriellen des Mutterlandes; binnen 6 Jahren verdoppelte sich fast die Einfuhr aus dem Reiche nach Kanada, sie stieg nämlich von 19,7 Mill.

Dollars im Jahre 1898 auf 37,6 im Jahre 1903. Die Baumwollfabrikanten, die an Boden verloren gegenüber der nordamerikanischen Konkurrenz, konnten ihre Ausfuhr nach Kanada von 4,6 Millionen Dollar im Jahre 1901 auf 4,8 Millionen in 1902 und 5,2 Millionen in 1903 steigern. Die siderurgischen und mechanischen Industriellen, die am meisten unter der amerikanischen Konkurrenz zu leiden gehabt hatten, sahen ihre Verkäufe in Kanada sich vermehren von 2,5 Mill. Dollar in 1901 auf 4,4 in 1902 und 6,3 in 1903. Auch die englischen Wollfabrikanten bezifferten in den gleichen Jahren ihre Ausfuhr nach Kanada auf 7,3 bzw. 8,1 bzw. 10,2 Millionen Dollar. Die Vorzugsbehandlung war also trotz ihrer Unvereinbarkeit mit dem reinen Freihandelssystem für England nicht bloß eine platonische, sondern eine beträchtliche materielle Äußerung von Imperialismus.

Die englischen Kolonien Australiens erhielten ihre „verantwortliche Regierung" im Jahre 1855 und machten sich sehr bald auf den Weg des Schutzsystems. In dieser Beziehung übertraf die Viktoria-Kolonie alle anderen bedeutend, da sie schon 1865 einen Schutzzolltarif einführte. Zehn Jahre später erhöhten, nach dem Beispiele von Viktoria, Südaustralien, Westaustralien, Tasmanien und Neuseeland ihre Zölle. Nur Queensland und Neu-Süd-Wales ermäßigten sie. Das Schutzsystem erhielt seine endgültige Festigung in Viktoria mit dem Tarif vom 18. Januar 1878 und den Ergänzungen von 1880. Die anderen Kolonien schärften in den folgenden Jahren ihr schutzzöllnerisches Rüstzeug gleichfalls. Das gefiel natürlich dem freihändlerischen Mutterlande nicht. Solange aber die Industrie in den australischen Kolonien unentwickelt war und die internationale Konkurrenz nur schwach zur Erscheinung kam, waren sehr ernste Schäden nicht zu befürchten, und die Einfuhr aus England und seinen Kolonien nach Australien erhielt sich bis 1885 immer noch in Höhe von 84—88 % der gesamten Einfuhr. In London waren die freihändlerischen Skrupel erst erwacht, als die australischen Kolonien als Einleitung zum Commonwealth einander wechselseitig eine Vorzugsbehandlung zuteil werden zu lassen begannen, und der englische Kolonialsekretär hatte nicht verfehlt, dies als unannehmbar zu erklären. Doch so lange England sah, daß es keinen sonderlichen Schaden nahm, fand es sich damit ab. Als aber von 1886 an die englische Einfuhr und die der englischen Kolonien zu sinken begann — auf 83, 1896—1900 auf 75,6, 1901—1902 auf 71,3 % der Gesamteinfuhr —, da ließ sich England, zumal seine Proteste nichts nützten, nicht bloß herbei, den Australian Commonwealth anzuerkennen, sondern erklärte sich auch a priori, d. h. bevor ihm dergleichen angeboten wurde, dazu bereit, eine Vor-

zugsbehandlung der englischen Waren anzunehmen, trotzdem das eine schutzzöllnerische Ketzerei bedeutete.

In den nordamerikanischen Kolonien verkehrten nur die Rohstoffe und das Nährgetreide frei von Kolonie zu Kolonie, bis der Zollverein gebildet wurde. Durch Gesetz von 1868 wurde die gleiche Erleichterung von der Dominion den Provinzen gewährt, die an dem Handelsbunde noch nicht teilnahmen, um so ihren künftigen Eintritt in den Handelsbund selbst vorzubereiten. Das interkoloniale Bevorzugungssystem konnte England hier nicht schaden, weil es sich auf Waren beschränkte, die England nicht ausführte.

Die Kolonie vom Kap der guten Hoffnung erfreut sich der „verantwortlichen Regierung“ seit 1872, und die Zölle erhielten Schutzcharakter seit 1884, während das Schutzsystem sich erst konsolidierte im Jahre 1889. Auch hier, ähnlich wie in Kanada und Australien, finden wir den Zollverein zwischen den benachbarten Kolonien, Kapstaat und Orange, seit dem 1. Juli 1889. Das war ganz natürlich zugegangen; nur war das System, die Hindernisse zu überwinden, welche die Klausel der meistbegünstigten Nation bereitet hätte, ganz eigentümlich. Man stellte nämlich für die Gelegenheit den Grundsatz auf, daß die Zollvereinigungen, wenn sie die festländischen Zollschranken niederreißen, aber nicht die von der See her, die Klausel der meistbegünstigten Nation damit nicht verletzen. Diese These, die ein ander Mal von der englischen Regierung abgewiesen worden war, beweist, daß England auch in der neuesten Periode seiner kolonialen Handelspolitik sich nicht übermäßige Skrupel machte, wenn es durch sie in seinen und seiner Kolonien Interessen geschädigt werden konnte.

82. Die Kronkolonien und weitere Verletzungen des Freihandelsprinzips zugunsten des Mutterlandes. — Die utilitäre Richtung der englischen Handelspolitik zeigt sich noch besser als gegenüber den freien Kolonien in Betreff der Kronkolonien, namentlich Indiens.

Diese Kolonien bedenkt England gegenwärtig mit einem sehr liberalen Regime. Ihre Zölle haben fiskalischen Charakter. Indessen hat die eine und andere der Kolonien, hauptsächlich Indien, ausgeprägte schutzzöllnerische Neigungen. Indien, die wichtigste unter den Kronkolonien, hatte die besten Vorbedingungen für die Baumwollindustrie, zumal sie unter anderem über reichlich Rohstoff an Ort und Stelle verfügen konnte. Aber diese Produktion verstieß gegen die Interessen der verwandten Industrie des Mutterlandes, die in Indien ihren größten Absatzmarkt besaß. Und da fand das englische Unter-

haus, daß die indischen Zölle auf Baumwollfabrikate in Widerspruch ständen mit den freihändlerischen Gesichtspunkten, die das Mutterland befolgte, und bestimmte am 30. April 1877, daß sie aus Rücksicht auf diese Gesichtspunkte abgeschafft werden sollten, sobald es die Lage der indischen Finanzen irgend gestattete. Und so geschah es in der Tat. Schon mit Customs Tariff Act von 1875 wurde der indische Zolltarif auf 65 Artikel eingeschränkt, 1879 noch weiter auf nur 35 unter Ausschluß fast aller Zölle auf Baumwollfabrikate. Der Vizekönig, der unter dem Drucke des Staatssekretärs für Indien und gegen die Mehrheit des Executive Council handelte, zwang diese Reformen auf, welche geradezu den Geist der von England Indien großmütigst verliehenen Verfassung schroff verletzten und zum Überfluß die damals ohnehin sehr heruntergekommenen indischen Finanzen aufs schwerste schädigten. Zudem wurde die schon aus anderen Gründen leidende junge Baumwollindustrie Indiens zu einer ruinösen Krise getrieben, die auch politische Rückschläge übte. Selbst der Rat für Indien, der in London den Staatssekretär für Indien berät, brachte es nicht über sich, solchen vergewaltigenden Entschließungen mehr als eine Minderheit von Stimmen zu geben. Hier handelte es sich nicht um ein hohes öffentliches Interesse, sondern nur um ein privates, das der englischen Baumwollfabrikanten. Diese gaben sich nicht eher zufrieden, als bis sie im Jahre 1882 auch noch die wenigen Zölle auf Baumwollwaren, die noch verblieben waren, fallen sahen. In diesem Jahre wurde der indische Tarif ganz dem englischen nachgebildet: er verfügt nur noch über einige wenige fiskalische Zölle.

Der englische Freihandel erinnert, wenngleich er eine gehobenere und zivilisierte Form ist, mit seiner Zwangsanwendung in den Kolonien an den alten Kolonialvertrag. Sowohl dieser wie jener dienen dem mutterländischen Kapitalismus. Heute ist der Schaden für die Kolonien geringer, aber die Form ist tückischer, weil sie den Zwang verdeckt mit einem Mantel von Freiheitsgrundsätzen, die nichts sind als eine Nützlichkeitsberechnung. Die ganze Freiheit gereicht nämlich fast ausschließlich England zum Vorteil, weil es allein in der Lage ist, sie auszunützen. Es ist dieselbe Geschichte, wie wenn ein erwachsener, leistungsfähiger Mensch zu einem noch kleinen und schwindsüchtigen sagen würde: wir beide sind tatsächlich in den gleichen Verhältnissen, du bist ebenso frei wie ich, die Welt zu durchlaufen, um Eroberungen und Reichtümer zu suchen. Welchen Vorteil hätte der kleine Mensch von dieser unbegrenzten Freiheit, da er durch Jugend und Schwindsucht zur Unbeweglichkeit verurteilt ist?

Im Namen des Freihandels wurde die Zollordnung Indiens

kristallisiert in eine streng finanzielle Funktion. Aber im Namen desselben Grundsatzes hätte England auf die Vorzugsbehandlung verzichten müssen, die ihm ein paar Jahre darauf Kanada und der Kapstaat gaben, und es müßte mit unüberwindlichem Widerstreben von der Vorzugsbehandlung absehen, die ihm andere Kolonien zu gewähren bereit sind. Die Vorzugszölle, welcher Art sie auch seien und welchem Zwecke sie dienen mögen, verletzen das Freihandelsprinzip viel tiefer als die einfachen Einfuhrzölle.

Es ist eine Tatsache, daß niemals ein Tyrannenstaat seinen Vasallen, selbst wenn er sie ruinieren wollte, einen so kostbaren Tribut abverlangte, wie England ihn von seinen Kolonien bezog: und dies nicht etwa unter der Flagge wirtschaftlicher Beschränkungen und Bevormundungssysteme, sondern namens der Freiheit, die nur eben auf Englands Vorteil berechnet war. Denn wenn sich Wettbewerber Englands fanden und die Kolonien in Geschäften mit diesen in einer ihnen günstigeren Weise die internationalen Werte zu bestimmen die Möglichkeit hatten, d. h. wenn die Kolonien die Waren, deren sie bedurften, im Auslande billiger erstanden und sie statt der englischen kauften, da erhob sich in England allemal sogleich zügellos und fanatisch der Imperialismus — der Imperialismus, der, scheinbar ein Erzeugnis der Leidenschaft und der gefühlvollen Politik, in Wirklichkeit nichts weiter als die moderne **Frucht des englischen Utilitarismus ist.**

83. Die freien Kolonien und die Handelsverträge des Mutterlandes. — Nach der Einführung des Freihandels hatte England den fremden Staaten zwar nichts zu gewähren, aber es schloß mit ihnen doch eine Reihe von Verträgen, um in jedem der Staaten die Einfuhr der eigenen Waren und der seiner Kolonien zu begünstigen. Diese Verträge gründen sich fast alle auf die Klausel der meist begünstigten Nation. Indessen begannen die in ihrem Zollregime bereits freien Kolonien mit verantwortlicher Regierung auf das Mutterland zu drücken, um den freien Abschluß internationaler Handelsverträge auch für sich zu erreichen. Das hatte natürlich den so dünnen Faden, der diese Kolonien überhaupt noch mit dem Mutterlande verband, ganz zerrissen, denn es wäre so ziemlich gleichbedeutend mit der völligen Anerkennung ihrer politischen Unabhängigkeit. England konnte das deshalb nicht gestatten. Da es aber auch hierin die Strebungen der freien Kolonien zu beschwichtigen wünschte, nahm es als Grundsatz an, daß die Kolonien die Freiheit haben, den Handelsverträgen Englands beizutreten oder nicht.

Auch kann die Regierung in London Handelsverträge im Interesse

der Kolonien unterhandeln, deren Ratifizierung den Parlamenten der betreffenden Kolonien vorbehalten ist. Im Jahre 1854 schloß England im Namen Kanadas und ausschließlich in dessen Interesse einen Handelsvertrag mit den Vereinigten Staaten und im Jahre 1893 einen zweiten mit Frankreich. England kann überdies Verträge schließen, die nicht bloß eine einzige freie Kolonie, sondern alle Kolonien seines Reiches betreffen. In diesem Falle können jedoch die Kolonien mit verantwortlicher Regierung es ablehnen, den Verträgen beizutreten. So schloß England im Jahre 1876 einen Vertrag mit Österreich-Ungarn auf Grund des günstigsten Regimes. Dieser Vertrag ist in Kanada noch in Kraft. Das gleiche gilt von anderen gleichartigen Verträgen mit Dänemark, Rußland, Spanien usw. Hingegen hat der im Jahre 1883 von England mit Italien und der im Jahre 1886 von England mit Griechenland abgeschlossene Vertrag keine Gültigkeit in Kanada, weil Kanada ihm nicht beitreten wollte. Die englischen Kolonien mit verantwortlicher Regierung können also Handelsverträge nur schließen vermittels des Mutterlandes, aber sie können den vom Mutterlande im eigenen und seiner Kolonien Interesse abgeschlossenen Verträgen für ihr Teil die Zustimmung versagen.

Was die Kronkolonien Englands und anderer Staaten betrifft, so ist allgemein anerkannter Grundsatz, daß das aus den vom Mutterlande geschlossenen Handelsverträgen erwachsende Regime sich auf sie nur erstreckt, wenn das ganz besonders gesagt und vereinbart ist. Häufig entziehen die Herrscherstaaten die Kolonien dem Konventionalregime, um ihre Hilfsquellen besser zum ausschließlich eigenen Vorteil ausbeuten zu können.

84. Der Imperialismus und die Interessen des englischen Kapitals. — Eine neue Bewegung zugunsten des Imperialismus, d. h. für die engere Verbindung mit den Kolonien, entstand in England während des Ministeriums von Benjamin Disraeli, dem späteren Lord Beaconsfield (1874—1879). Man glaubt vielfach, daß die Anspornung des großen Ministers dazu wesentlich beigetragen habe, während die Bewegung doch viel mehr von wirtschaftlichen Ursachen abhing. Wiewohl die Krisis von 1873 sich vielerorts und in sehr mannigfacher Weise äußerte — in Österreich-Ungarn wurden die Banken betroffen, in Deutschland die Unternehmer-Gesellschaften aller Art und namentlich die Bauunternehmer, in Amerika die Eisenbahnen —, hatte sie England direkt namentlich in seinen Bergwerken und indirekt in seinem ganzen Handelsverkehr sehr geschädigt. Manche dachten schon damals daran, daß eine heroische Abhilfe gegen

derlei Unfälle in einer engeren Verbindung mit den Kolonien, die den Ausfuhrhandel zu ihnen sicher stellen würde, zu finden wäre. Derselbe Gedanke nahm festere Gestalt an, als unter dem Einfluß derselben Ursachen die Krise von 1885 sich wieder einstellte und die Royal Commission on depression of Trade and Industry eine Untersuchung der Lage und der Abhilfsmittel vornahm. Eine Minderheit dieser Kommission riet damals zur Einführung eines Wertzolles von 10 % auf die aus den fremdländischen Kolonien kommenden Waren, eines Zolles, der nicht anwendbar sein sollte auf die Waren aus den englischen Kolonien, falls diese ihrerseits einen Wertzoll von 10 % auf die aus dem Auslande bei ihnen eingeführten Fabrikwaren festgesetzt hätten. Es war das just die Vorzugsbehandlung, die aufs schroffste gegen das Manchestertum verstieß. Der Vorschlag war zwar von der Minderheit der Royal Commission ausgegangen, aber auch diese Minderheit stellte eine ansehnliche Menge von Interessen dar, da sie im Namen vieler Ausfuhr-Industriellen sprach. Es war das aber nur ein Keim auf noch unfruchtbarem Boden, bis sich die Verhältnisse und Stimmungen änderten. Schon seit damals waren indessen die freihändlerischen Grundsätze als veränderlich anerkannt, schon seit damals dachte man an eine Beugung der Handelspolitik der Kolonien zugunsten des Mutterlandes.

Die imperialistischen Strömungen gipfelten im Jahre 1884 in der Imperial Federation League, die zuerst ausschließlich auf politischem Felde wirken wollte und jeden wirtschaftlichen Zweck aus ihrem Programm ausgeschieden hatte. Der hauptsächliche, wenn nicht alleinige Zweck war eine Liga für den Krieg, ein Kriegsverein, wie Lord Salisbury sagte. Sehr bald aber sickerten die wirtschaftlichen Gesichtspunkte von allen Seiten hinein und änderten das anfängliche Ziel. Angesehene Mitglieder, namentlich der englische Deputierte Howard Vincent und der kanadische Deputierte Laurié im Jahre 1890 und Sir Gordon Sprigg im Jahre 1891, begannen offen, die Vorzugsbehandlung zwischen Mutterland und Kolonien zu verfechten. Von der Imperial Federation League zweigte sich eigens die United Empire Trade League ab, deren Programm zur Grundlage hatte die Vorzugsbehandlung, eine Liga, die so gut den Interessen des Augenblicks entsprach, daß sie sich in England rasch ausbreitete und auch in Kanada große Anhängerschaft fand. Die Imperial Federation League nahm indessen auch ihrerseits am 23. Mai 1892 einstimmig den Gesichtspunkt an, daß jede Form imperialistischen Verbandes, um stark und dauerhaft zu sein, auch einen Zollverein zwischen Mutterland und Kolonien in sich einschließen

müßte, erkannte also aufs bestimmteste an, was sie früher abgewiesen hatte, nämlich die Unmöglichkeit einer politischen Vereinigung ohne eine engere Handelsverknüpfung.

Besser konnte der bestimmende Einfluß des wirtschaftlichen Interesses auf den neuen englischen Imperialismus nicht zur Erscheinung kommen als in dieser Spaltung und Umgestaltung der Liga. Die englischen Industriellen arbeiteten nunmehr mit noch mehr Energie wie früher darauf hin, sich besondere Vergünstigungen in der Ausfuhr nach den Kolonien zu sichern. Dies um so mehr, als ihre Ausfuhr ins Ausland Schwierigkeiten begegnete. Die Begeisterung für den Freihandel ging bei ihnen in demselben Maße in die Brüche, als er nicht mehr den Wohlstand der Industrie verbürgte, und sie neigten sich nach der entgegengesetzten Seite. Sie waren mit Recht des Glaubens, daß die Handelsfreiheit für die Menschen da wäre und nicht die Menschen für die Handelsfreiheit. Und im Jahre 1892 setzte gemeinsam mit der Handelskammer von Südschottland die Handelskammer von London — just dieselbe, die am 8. Mai 1820 die berühmte Petition zugunsten des Freihandels an die Regierung geschickt hatte, — auf der Jahresversammlung der Handelskammern eine Resolution durch, die sich entschieden für das Bevorzugungsregime aussprach. Welche Bedeutung und welche Wirkungen das Vorzugsregime in den Kolonien haben würde, kümmerte sie wenig.

Vergebens hatte die englische Regierung vom Programm der Colonial Conference des Jahres 1887 alle Handelsangelegenheiten ausgeschlossen. Sie wurden doch behandelt, und zwar in einer die ganze Tagesordnung an Bedeutung übertreffenden Weise. Der Vertreter des Kapstaates machte den Vorschlag, einen Wertzoll von allen in das Reich eingeführten Waren zu erheben und den Ertrag für die gemeinsame Verteidigung zu bestimmen. Der Vorschlag fand eine nahezu einstimmige Annahme. Kein Freihändler empörte sich dagegen. Allerdings konnte ein schwacher Wertzoll keine hohe Bedeutung als Schutz haben, aber er wäre immerhin mehr als ausreichend gewesen, um den kolonialen Markt den englischen Fabrikwaren zu sichern. Es war eben wiederum die Vorzugsbehandlung, zu der man in der einen oder der anderen Form gelangen wollte.

Jede Vorzugsbehandlung wäre aber so lange undurchführbar gewesen, als Englands Verträge mit dem Deutschen Zollverein vom 30. Mai 1865 und mit Belgien vom 23. Juli 1862, die — namentlich der erstere — jede Vorzugsbehandlung zwischen England und seinen Kolonien unter einander verboten, nicht aus der Welt geschafft waren.

Und diesem Ziele wandten sich nun in der Tat alle Anstrengungen der Imperialisten zu.

Die Geschichte dieser Verträge ist sehr wechselvoll und bezeichnend. Im Jahre 1880 war ein Abkommen getroffen worden zwischen den Vereinigten Staaten und englisch Westindien, um den westindischen Zucker zollfrei in die Vereinigten Staaten einführen zu lassen gegen gewisse Erleichterungen des Eingangs amerikanischer Waren in Westindien. Die englische Regierung verweigerte die Genehmigung des Abkommens, weil es mit seiner Vorzugsbehandlung in Widerspruch stünde zu den Verträgen von 1862 und 1865. Im Jahre 1882 war ein gleichartiger Vertrag zustande gekommen zwischen Kanada und Jamaika, und Lord Kimberley, der damalige Staatssekretär für die Kolonien, verweigerte seine Genehmigung aus demselben Grunde. Und doch hatte ein Beschluß des englischen Parlaments im Jahre 1873 derartige Abkommen zwischen den australischen Kolonien gutgeheißen, und die englische Regierung hatte ein ähnliches Abkommen zwischen der Kapkolonie und dem Oranje-Freistaat ratifiziert. Allerdings gab es hierfür eine besondere, wenngleich nicht erschöpfende Begründung, nämlich die aus dem limitrophe principle. Im Jahre 1892 erklärte der Handelsminister Sir Hicks-Beach in dem Unterhause auf eine Anfrage des Deputierten Howard Vincent, daß die Bestimmungen der Verträge mit Deutschland und Belgien nur das Mutterland binden und nicht auch die Kolonien untereinander oder die Kolonien in ihren Beziehungen mit fremden Staaten. Lord Salisbury, der zwar jene Klauseln für sehr unglücklich hielt, nahm den Vorschlag, sie zu kündigen, doch nicht an, und Balfour wollte sie nicht einmal zur Erörterung zulassen. Einige Minister verteidigten jene Verträge aufs allerentschiedenste, andere verletzten sie und rechtfertigten die Verletzung mit den befremdlichsten Gründen. Kimberley wie Hicks-Beach, Salisbury wie sein Neffe Balfour widersetzten sich lange Zeit hindurch ihrer Kündigung. Aber schließlich fügten sie sich den hohen Anforderungen der englischen Ausfuhr, und die Kündigung erfolgte, während noch die drei letzteren Minister waren, am 28. Juli 1897.

Als die Kündigung der Verträge erfolgt und auch dieses Hindernis beseitigt war, waren die Kolonien in ihrer Aktion frei. Sie hätten nun tatsächlich das Handelsbündnis beginnen können durch Einführung der Vorzugsbehandlung für die Waren des Mutterlandes und der freien Kolonien des ganzen Reiches. Kanada zeigte sich am geneigtesten, diesen Weg zu verfolgen.

85. Warum Kanada für das Bevorzugungsregime ist.

Nach der Einführung der „verantwortlichen Regierung“ stellte sich sehr bald ein starker Interessengegensatz gegen die Vereinigten Staaten heraus. Diese hatten kurz nach 1850 begonnen, die kanadischen Waren zu belasten, und Kanada wünschte Vergeltung zu üben. Der Zwiespalt wurde für den Augenblick beigelegt durch Vermittlung Englands, das im Namen Kanadas 1854 einen Vertrag mit den Vereinigten Staaten abschloß, der den freien Handel von Rohstoffen zwischen den beiden Ländern bestimmte. Von diesem Vertrage hatte Kanada großen Vorteil, weil es die vielen Rohstoffe, die es herstellte, zollfrei nach den Vereinigten Staaten schaffen konnte und andererseits die volle Möglichkeit besaß, die Zollbehandlung der Fabrikerzeugnisse, die in dem Vertrage nicht einbegriffen

waren, nach seinem Interesse zu regeln, was in Form des Zolltarifs von 1858 durch Zollerhöhungen geschah.

Die Vereinigten Staaten erhoben Einspruch und kündigten im Jahre 1865 jenen Vertrag, der nicht mehr erneuert wurde, weil inzwischen die Verträge von 1862 und 1865 mit Belgien und dem deutschen Zollverein zustande gekommen waren, die jede Vorzugsbehandlung untersagten. Als Kanada sich zu einem industriellen Staate ausgestalten wollte, bereiteten ihm die amerikanischen Fabrikwaren die größten Schwierigkeiten, weil sie den Vorteil der Nähe hatten. Gegen sie richtete sich der Tarif von 1879. Die Reibungen zwischen den beiden Nachbarländern vervielfältigten sich, und Kanada entgegnete mit der bereits erwähnten Gewährung des Vorzugsregimes für die Waren aus dem Mutterlande. Diese Bevorzugung entstand vielleicht mehr aus dem Wunsche, den Vereinigten Staaten zu schaden, als aus dem, England zu begünstigen. Aber sie war vergeblich, da die Einfuhr der amerikanischen Waren infolge der geringeren Frachtkosten sich nicht bloß behauptete, sondern rasch und beständig zunahm. Diese Spannung, welche die Ereignisse noch verschlimmert hatten, fand ihr Nachwort im Jahre 1891, als die Mc Kinley-Bill die Einfuhr aus Kanada ernstlich bedrohte.

Da brach in Kanada eine große politische Krise aus: die liberale Partei begann die Zollvereinigung mit den Vereinigten Staaten zu verfechten. Die konservative Partei unter Führung von M'Donald begriff, daß das der erste Schritt zur Ablösung vom Mutterlande und zur endgültigen politischen Vereinigung mit den Vereinigten Staaten sein würde, und widersetzte sich mit der größten Entschiedenheit — siegreich. Aber die Beziehungen mit dem benachbarten mächtigen Staatenbund verschärften sich noch mehr. Daher die fortwährenden Anstrengungen Kanadas, um die Kündigung der Verträge mit Belgien und Deutschland zu erreichen und die Waren aus dem Mutterlande gegen die aus den Vereinigten Staaten begünstigen zu können gegen eine entsprechende Begünstigung der kanadischen Waren seitens des Mutterlandes. In ganz Kanada glaubte man nämlich, daß England den Waren aus Kanada gewisse Bevorzugungen gewähren müßte zum Ausgleich für die Unterlassung der Vereinigung mit den Vereinigten Staaten. Die Gesuche in diesem Sinne erfolgten fortwährend, bis das kanadische Parlament am 28. April 1892 den Entschluß faßte, die Zölle auf die Waren aus dem Mutterlande zu ermäßigen, falls dieses geneigt wäre, den kanadischen Waren gegenüber den ausländischen eine Vorzugsbehandlung zu Teil werden zu lassen. Der Vorschlag wurde von der englischen Regierung zurückgewiesen. Indessen wurden, wie wir gesehen haben, die Verträge mit Belgien und Deutschland dann doch gekündigt, und Kanada eröffnete das versprochene Regime. Hingegen konnte England seinerseits nichts leisten und wird nichts leisten können, bis es nicht zum Schutzzoll zurückgekehrt sein wird. Aus diesen Tatsachen erkennt man, daß die Begeisterung in Kanada für das Bevorzugungsregime eine interessierte war und aus wirtschaftlichen Reibungen und Zweckmäßigkeiten stammte.

In den anderen freien Kolonien, die sich nicht in denselben Bedingungen befanden, mußte der Eifer geringer sein. Und in der Tat waren von ihrer Seite die Zustimmungen zum Reichshandelsbunde weder zahlreich noch sehr begeistert.

Als im Jahre 1902 auf Anregung von Chamberlain im Colonial Office zu London die Reichskonferenz tagte, stand die Frage des Bevorzugungsregimes in allererster Linie. Kanada verpflichtete sich, den damals eingeführten Vorzugstarif beizubehalten. Die ersten Minister der anderen Kolonien beschränkten sich

darauf, Erklärungen von verschiedener Wichtigkeit abzugeben: so verpflichtete sich der der Kapkolonie, dem Parlament eine Ermäßigung von 25% zu empfehlen, der von Neu-Seeland eine solche von 10%, der von Australien eine von später zu bestimmender Höhe.

86. **Wie die anderen freien Kolonien die Bevorzugung auffassen und betätigen.** — Das Bevorzugungsregime in der Kapkolonie wurde bald eingeführt. Durch den Tarif vom 7. August 1903 wurde bestimmt, daß die Boden- und Industrieerzeugnisse Englands beim Eintritt in die südafrikanische Zollunion eine Ermäßigung von 25% auf die Wertzölle im allgemeinen und die volle Zollfreiheit für die sonst mit 2,50% Wertzoll belegten Waren genießen sollen. Es wurde dann noch gelegentlich bestimmt, daß die gleiche Vorzugsbehandlung gegen entsprechende Zugeständnisse auch auf die anderen Kolonien ausgedehnt werden sollte.

Neu-Seeland führte im selben Jahre das Bevorzugungsregime ein, ohne indessen die vorhandenen Zölle zugunsten der Waren des Mutterlandes und der Schwesterkolonien zu ermäßigen, indem es vielmehr die Zölle auf die aus dem Auslande kommenden Waren je nach der Natur derselben um 50 oder um 20% erhöhte.

Nachdem sie diesen Weg einmal beschritten hatten, trafen die unabhängigen Kolonien mit Ausnahme des australischen Bundes besondere Abkommen mit einander zu dem Zweck, einander wechselseitig die Vorzugsbehandlung zu gewähren. Kanada und die Kapkolonie begannen diese Behandlung mit dem 1. Juli 1904, Kanada und Neu-Seeland mit dem Februar desselben Jahres.

Doch das waren keine großen Dinge. Die von Kanada bewilligte hohe Bevorzugung hatte nichts weiter bewirkt, als daß sie die englischen Waren unter fast die gleichen Bedingungen brachte wie die nordamerikanischen, deren Primat in der Einfuhr indessen davon nicht sonderlich erschüttert wurde.

Der Kapstaat hat das Vorzugsregime seit zu kurzer Zeit, um ein sicheres Urteil über seine Wirkung abgeben zu können. Jedenfalls hat man sich zu vergegenwärtigen, daß die Kapregierung dafür Sorge trug, daß erst die Zölle erhöht wurden und dann eine Bevorzugung gewährt wurde. Die Verteidigung gegen das Mutterland blieb unverändert, während die gegen die fremden Staaten gesteigert war. Was Neu-Seeland betrifft, so müssen die Wirkungen die gleichen sein wegen der Art der Anwendung der Bevorzugung.

Australien hat sich, wenigstens bis jetzt, auf platonische Erklärungen beschränkt. Am 2. Juni 1903 erklärte Sir Edmund Barton, der erste Minister des australischen Commonwealth, daß das Differenzialsystem von sehr zweifelhaftem Nutzen sein würde, so lange England seine zollpolitischen Angriffs- und Verteidigungsmittel nicht vermehrte. Der Gedanke Sir Bartons ist offenbar: keine einseitige Bevorzugung, sondern eine doppelseitige, und von dieser kann erst die Rede sein, wenn England selbst wieder Schutzzölle einführt, mit denen es den Kolonien eine Gegengabe machen könnte. Das kam deutlicher zum Ausdruck in einem großen öffentlichen Meeting zu Melbourne am 17. November 1904. Hier wurde ferner entschieden, daß Australien seine Schutzzollpolitik nicht verlassen dürfe, daß die Australier vor allen sich selber den Vorzug zu geben haben und daß sie erst dann geneigt seien, die Engländer vor anderen Völkern zu bevorzugen; man stellte fest, daß die Einfuhr anderer Staaten in Australien die Englands fortgesetzt übertreffe, und daß eine Bevorzugung Englands erfolgen

müßte durch Vermehrung der Zölle auf die fremdländische Einfuhr und Beibehaltung der alten Zölle auf die englische: vor allem aber Schutz für die eigenen australischen Fabriken und dann erst Bevorzugung des Mutterlandes!

87. Weitere Beweggründe zugunsten des kolonialen Bevorzugungsregimes. — Was blieb England übrig? Die Einführung des Schutzzollsystems verfechten, um den Kolonien die Bevorzugung zu vergelten und einen Druck auf sie auszuüben, damit sie das Bevorzugungssystem noch wirksamer ausgestalten. England hatte alles Interesse daran, in diesem Sinne zu handeln. Es konnte nicht ohne Beunruhigung zusehen, wie sein Handel nach den schutzzöllnerischen Ländern, den freien ebenso wie den Kolonien, stetig bedeutend abnahm, und fand dabei kein anderes Aushilfsmittel als dies, seinen Ausfuhrhandel zum größeren Teil nach den freihändlerischen Staaten und Kolonien zu richten. Denn England hatte und hat kein Mittel, um die unabhängigen Staaten zu veranlassen, das Schutzsystem aufzugeben. Es wird das fremde Schutzsystem mildern können vermittels Vertragsschlüsse, wenn es sich mit angemessenen Tarifen ausgerüstet haben wird; jetzt jedoch kann es nichts. Da nun die Rückkehr zum Schutzzollsystem noch unsicher und fern erscheint, hat England keinen anderen Weg zu erproben, als den, seine Kolonien zu veranlassen, ihm vorerst ein Bevorzugungsregime und dann ein Regime freier Einfuhr zu gewähren, um so die Hauptmasse seines Ausfuhrhandels und seiner industriellen Produktion zu retten.

Und die Augen mußten vornehmlich auf die selbstregierenden Kolonien gerichtet werden, weil sie im Reiche diejenigen waren, welche den größten Teil der englischen Ausfuhr in sich aufnahmen und noch einen weiteren Teil aufnehmen zu können schienen. Die Anstrengungen mußten auch darum in dieser Richtung konzentriert werden, weil es gegenüber den freien Kolonien, die eine größere Selbständigkeit in Zolldingen hatten, mehr Schwierigkeiten zu überwinden gab. Für Kanada, Australien und Südafrika gab es nur patriotisch-sentimentale und imperialistische Solidaritätsgründe; den anderen Kolonien hingegen hätte die englische Regierung nach freiem Belieben zu jeder Zeit die dem Mutterlande vorteilhafteste Zollordnung aufzwingen können. Chamberlain als Exponent einer ganzen Lage, in der viele Interessen der Ausfuhrindustrien im Spiele waren, wandte sich an die freien Kolonien, um sie zu bewegen, dem Mutterlande jene Austauschverhältnisse wiederzugeben, die es in früheren Zeiten bereicherten und die nun zugunsten der anderen Märkte gewandt zu sein schienen. Dies und nichts anderes ist die Moral der gegenwärtigen Debatte, der der abstrakte Imperialismus nur den Zauber einer Leidenschaft

verleiht, unter dem jedoch ein selbstsüchtiger und beunruhigender wirtschaftlicher Beweggrund sich verbirgt.

Joseph Chamberlain verlangte, daß die Kolonien als Gegengabe gegen eine schwache Vorzugsbehandlung, die ihnen das Mutterland bewilligen würde, dem Mutterlande geradezu die freie Einfuhr aller Waren gestatten müßten, welche die Kolonien selber nicht herstellen. Die von den Kolonien bereits eingeführte Vorzugsbehandlung erschien ihm unzureichend, denn sie verhinderte nicht genug das Entstehen von Industrien, die mit den englischen in Wettbewerb treten konnten.

Balfour möchte eine Rückkehr zum Schutzzoll in England, und zwar weniger zwecks Verteidigung als zur Bedrohung anderer Staaten, um diese zu veranlassen, ihren Markt den englischen Waren etwas mehr zu öffnen, falls sie nicht von England Vergeltungsmaßnahmen ergriffen sehen wollten. Balfour erachtete also offenbar, daß die britischen Kolonien allein jetzt unzureichend wären, um den größten Teil der englischen Ausfuhr aufzunehmen, und möchte daher die Schutzzollstaaten veranlassen, ihre Zölle zu ermäßigen, wenigstens so lange, bis die Kolonien ihre Bevölkerung und ihren Verbrauch so vervielfältigt haben, daß diese die Hauptmasse der mutterländischen Ausfuhr verbrauchen.

Aber selbst wenn England, wie Balfour wünscht, Zölle anwenden würde als Mittel der Vertragsunterhandlung, vermöchte es doch nur zu einem sehr kleinen Teile den Schutzzoll der anderen Staaten abzuschwächen. Ein Beweis dafür liegt in den seit 1890 in Europa abgeschlossenen Handelsverträgen. Wir finden, daß in ihnen eine sehr beträchtliche Zahl von Zöllen ermäßigt wurde, daß aber die Höhe der Ermäßigung immer so geringfügig war, daß die Schutzkraft der Zölle nur in unerheblicher Weise verringert wurde. England würde sicherlich empfindlichere Ermäßigungen zu erzielen suchen. Würden sie aber die Länder gewähren wollen, die Englands Wettbewerb noch fürchten? Um das Ausland zum Nachgeben zu bringen, müßte England über einen sehr viel furchtbareren Tarif verfügen, als ihn Balfour plante. Ein solcher Tarif aber stände in viel zu offenem Gegensatz zu der heutigen, fast ausschließlich auf Ausfuhr berechneten Beschaffenheit der englischen Industrie. Das wissen viele englische Industrielle sehr wohl; sie sehen ihr künftiges Heil in den Kolonien und halten sich darum an Chamberlain, der ihnen die Zukunft zu sichern scheint.

Der politische Imperialismus wäre keine ausreichende Triebfeder für die gegenwärtige Bewegung. Lord Rosebery, Eduard Grey und andere, die gleichzeitig Liberale und Freihändler und Imperialisten sind, haben eine sehr geringe Gefolgschaft. Sie lassen die Handelsfrage bei Seite und möchten die gegenwärtigen Bande mit den

Kolonien nur vervielfältigen oder verstärken zum Zwecke der gemeinsamen Verteidigung und größeren politischen Ansehens. Gewiß sind auch diese Seiten des imperialistischen Programms dem englischen Publikum wichtig, aber doch nicht so wie der Handelsbund, der der Ausfuhrindustrie Englands ganz große Vorteile brächte, zumal Englands künftiges Gedeihen, wie Chamberlain sagt, nicht wird beruhen können auf dem unbeständigen und unverläßlichen Handel mit dem Auslande.

88. Ob der Reichshandelsbund möglich ist. — Ob England der Zollbund mit den Kolonien gelingen wird? Der Zollverein scheint vorläufig unmöglich. Er würde den Freihandel im Innern und mithin den größten Vorteil für die englische Industrie mit sich bringen. Er würde jedoch die industrielle Betätigung der freien Kolonien schädigen, und das können diese nicht zugeben. Die Haltung der Kolonien in dieser Hinsicht läßt keinen englischen Hoffnungen Raum. Sowohl Kanada wie Südafrika haben ihre Tarife in einem dem Maße der Bevorzugung entsprechenden Verhältnis sorgsam erhöht, oder sie haben die alten Zölle auf die englische Einfuhr unverändert gelassen und die auf die fremdländische erhöht. Und dies unzweideutig zu dem Zweck, sich in höherem Maße gegen das Ausland, aber auch gegen das Mutterland zu verteidigen. Australien gedenkt, wie wir gesehen haben, von diesem Wege nicht abzugehen. Der Freihandel ist also nicht einmal wahrscheinlich. Damit ist nicht gesagt, daß die Kolonien nicht einen Teil ihrer eigenen Interessen denen Englands bereits geopfert haben. Die den Waren aus dem Mutterlande bereits gewährte Bevorzugung nötigt die Kolonien zur Annahme eines Tauschmaßstabes, der ihnen minder günstig ist als der alte. Kauften die Kolonien früher zu vorteilhafterem Preise von Deutschland und den Vereinigten Staaten, so verpflichten sie sich hingegen jetzt, zu höherem Preise die englischen Waren anzuschaffen. Bei dem erheblichen Unterschiede in den Vergleichswerten der Kosten der in den Kolonien hergestellten Waren wird der Schaden geringer sein, jedenfalls aber, wenn die Bevorzugung bis zu 33 1/3 % steigt, immer empfindlich.

Bisher empfingen die Kolonien nichts als Entgelt für dieses Opfer, und sie werden auch nie etwas erhalten, bis England die Tarife einführt, die es jetzt nicht hat. Es kann sein, daß Kanada aus Haß gegen die Vereinigten Staaten trotz allem bei der Bevorzugung verbleiben will. Es kann ferner der Fall sein, daß die Kapkolonie, in der sich noch nicht viele und vielversprechende Industrien finden, in dem gleichen System verharrt. Aber das Hinhalten

Australiens mit der Einführung des Vorzugsregimes und die neuesten Bekundungen der öffentlichen Meinung des Commonwealth lassen erkennen, daß dort die Bevorzugung erst gewährt werden wird, wenn auch das Mutterland sie einführt; man will das do ut des, nicht einseitige Opfer. Immerhin wollen wir einräumen, daß auch Australien etwas auf dem Altar des Reiches opfern werde. Kann nun England von solcher Solidarität auf der Grundlage der Bevorzugung dauernden Vorteil haben? Unmittelbaren Vorteil sicher, wie wir bereits bemerkt haben; aber ob lange andauernden, ist mindestens zweifelhaft. Die Industrialisierung dieser Kolonien geht rasch vorwärts, und der Schutzzoll, der durch die Bevorzugung in nichts geschwächt wird, wird sie noch mehr fördern. In ganz Australien mit Einschluß von Neu-Seeland sind die Fabriken von 10 578 im Jahre 1885 auf 15 364 im Jahre 1902 gestiegen, und dabei ist eine Konzentration der Industrien, ohne die die Zahl der Fabriken noch größer wäre, noch zu berücksichtigen; und in denselben Jahren hat sich die industrielle Bevölkerung von 127 360 zu 248,735 Köpfen vermehrt. In Kanada ist von 1891 bis 1901 die Zahl der Fabriken wegen der Konzentration etwas zurückgegangen, nämlich von 12 404 auf 11 126; aber das in ihnen angelegte Kapital ist von 296 auf 441 Millionen Dollar und der Wert ihrer Produktion von 359 auf 453 Millionen Dollar gestiegen, und zugleich hat sich die Zahl der in ihnen beschäftigten Arbeiter von 269 000 zu 306 700 vermehrt.

Trotz so großen Fortschritts sind diese Kolonien allerdings noch weit entfernt, sich selbst ausreichend zu versorgen, und eben darum hat die von Kanada gewährte Bevorzugung sogleich so erhebliche Ergebnisse haben können. Aber die moderne Großindustrie mit den mächtigen Maschinenanlagen, über die sie verfügen muß, um sehr einträglich zu sein, wird ihre Produktion rasch und vielleicht so schleunig vervielfältigen, wie sich der lokale Bedarf verstärkt und ausbreitet. Dann wird die industrielle Einfuhr langsam abnehmen, und kein Bevorzugungssystem wird sie wieder beleben. Diese Umgestaltung geht freilich nicht in wenigen Jahren vor sich, aber die moderne Technik verfügt über solche Mittel, und diese Mittel erheischen Anlagen auf so großem Fuße, um hohe Profite zu sichern, daß die industrielle Unabhängigkeit der freien Kolonien auch nicht einmal sehr fern sein kann. England wird also von dem Bevorzugungsregime, das heute so verlockend ist, keine dauernden Vorteile haben. Vielleicht kann es einen beständigeren Vorteil noch eher von einem anderen Zollsystem in Indien, in den Kronkolonien und Besitzungen erhalten.

England wird, auch wenn es sich über die fernen Wirkungen des

kolonialen Schutzzollsystems keinen Täuschungen hingeben kann, genötigt sein, auch seinerseits etwas zugunsten der Zollverteidigung zu tun. Es ist wenig sicher, daß die Kolonien ein einseitiges Opfer lange ertragen wollen, und es ist noch weniger sicher, daß Australien ein solches Opfer bringen will. Um nun die Bevorzugung dauernd zu machen und um sie von allen freien Kolonien zugestehen zu lassen, muß das Mutterland in der Lage sein, den Kolonien eine Gegenleistung zu machen. Es muß also zu den Grenzzöllen zurückkehren und namentlich zu denen auf Bodenerzeugnisse, die allein den kolonialen Produktionen nützen können. Werden diese Produktionen dann von den Zöllen befreit, dann sind entsprechend die Produktionen anderer Herkunft durch die Zölle belastet.

89. Die Gefahren des imperialistischen Schutzzollsystems. — Aber das System würde auch verschiedene ernste Gefahren mit sich bringen: 1. es würde die Kosten des Lebensunterhalts erhöhen, d. h. die wirklichen Löhne, auf die die englischen Arbeiter mit Recht sehr eifersüchtig sind, erniedrigen; 2. es würde den Preis der industriellen Rohstoffe erhöhen und damit die Kosten der englischen Fabrikwaren und diese verwundbarer durch die ausländische Konkurrenz machen; 3. es würde Vergeltungsmaßnahmen seitens der durch die differentielle Behandlung getroffenen Länder herbeiführen.

Die Verteuerung der Lebensmittel und der Rohstoffe träte sicher ein, weil die Nährwaren zu 79,5 % von den fremden Ländern und nur zu 20,5 % von den Kolonien geliefert werden, und ebenso die Rohwaren für die Industrie zu 71,6 % vom Ausland und nur zu 28,4 % von den Kolonien. Die Vergeltungsmaßnahmen würden sicherlich auch nicht ausbleiben, denn viele der Länder, die jene Erzeugnisse an England verkaufen, haben Schutzzollsystem und sind sehr eifersüchtig bedacht auf ihre eigene Ausfuhr. Und ohne Zweifel hätte England von solcher Vergeltung, die seine bedeutende Ausfuhr nach all diesen Ländern träfe, den größten, in seiner Tragweite schwer zu beschränkenden Schaden.

Welche Vorteile könnten England für diese dreifache unmittelbare Schädigung einen Ausgleich geben?

Ohne Zweifel vermöchten schließlich die englischen Kolonien das Mutterland fast mit den gesamten Nähr- und Rohwaren, deren es bedarf, zu versorgen. Das Bevorzugungsregime wäre ein wirksamer Ansporn zur Verbreitung der indirekt begünstigten Kulturen. Wenn man aber dahin käme, selbst in noch größerem Maßstabe, so wäre der Vorteil doch für die Kolonien und nicht für das Mutterland.

Auch könnte das Mutterland nicht auf eine erhebliche und dauernde Vermehrung seiner industriellen Ausfuhr nach dem kolonialen Markt rechnen, denn dem widersetzt sich, wie gesagt, die rasche Industrialisierung, zu der sich die größeren freien Kolonien schon seit langem angeschickt haben.. Da nun England diese Industrialisierung infolge des vorsorglichen Vorzugsregimes, das die Kolonien eingeführt haben, nicht aufhalten kann und da anderseits sicher ist, daß die Bevorzugung auf seiten des Mutterlandes diesem eine Schädigung im Verbrauch, in der Produktion und im Ausfuhrhandel brächte, so scheint der beste Weg für England doch noch immer der zu sein, bei dem alten handelspolitischen System zu verbleiben, das ihm ein Jahrhundert ununterbrochenen wirtschaftlichen Ruhms gesichert hat.

Damit will nicht gesagt sein, daß England den Markt der Kolonien vernachlässigen solle. Im Gegenteil ist es ihm von Nutzen, die imperialistische Stimmung der Kolonien zu hegen und zu fördern. Eine solche Stimmung kann die gegenwärtige Bevorzugung erhöhen, die doch ein so großer Gewinn für das Mutterland ist und ihm keinerlei Lasten auferlegt. Dies ist die einzige Art, um die Tauschmaßstäbe zugunsten der mutterländischen Waren zu wenden, zumal jetzt die politische Verfassung der Kolonien jene Zwangsmittel nicht mehr gestatten, mit denen einst so viel zu erreichen gewesen ist.

90. Frankreich und seine Kolonien. Vom Monopol zur Bevorzugung. — Auch Frankreich befolgte viele Jahre hindurch das alte Kolonialsystem, d. h. es verhinderte die Kolonien an jedem Tauschverkehr mit dem Auslande und behielt die Beförderung der kolonialen Erzeugnisse den französischen Schiffen vor. Dieses System, das früher sehr streng durchgeführt wurde, verlor nach und nach seine Schärfen.

Eine Bestimmung vom 15. Februar 1826 erlaubte bereits den Antillen, einige untergeordnete Erzeugnisse im Auslande zu verkaufen und zu kaufen. Im Jahre 1839 erlaubten die Gouverneure von Martinique und Guadalupe, um das fortwährende Sinken des Zuckerpreises aufzuhalten, aus eigenem Antriebe die Ausfuhr des Zuckers nach allen auswärtigen Ländern und mit Schiffen jedweder Flagge; diese Entschließung, die aber die Zentralregierung später kassierte, hatte das Verdienst, die Krise zu mildern. In den Jahren 1845 und 1846 wurde, trotzdem das Verbotsystem unverändert blieb, die Zahl der in die Kolonie eingeführten fremdländischen Waren vermehrt.

Das System, Gegenstand sehr heftiger Angriffe, fand sein Ende durch das Gesetz vom 3. Juli 1861, welches das Zollregime von Martinique, Guadalupe und Reunion nach den folgenden beiden Grundsätzen einrichtete: 1. Alle fremdländischen Waren, die in Frank-

reich eingeführt werden, können es auch in die Kolonien werden, wo sie die im Mutterlande gültigen Zölle bezahlen. Aber die aus dem Mutterlande in die Kolonien eingeführten Erzeugnisse genießen eine Vorzugsbehandlung gegenüber den gleichartigen aus dem Auslande, und die kolonialen Erzeugnisse (mit Ausnahme von Zucker, Kaffee und Kakao) treten in Frankreich zollfrei ein. 2. Die Einfuhr kann auch stattfinden vermittels Schiffen fremder Flagge, aber in diesem Falle wird sie belastet mit einer surtaxe de pavillon (20 und 30 Francs auf die Tonne), und dieselbe surtaxe wird auch auf die Schiffe fremder Flagge angewandt, welche die Kolonialwaren nach Frankreich und nach den französischen Kolonien ausführen. Eine spätere Verfügung vom 9. Juli 1869 bestimmte, daß die Erzeugnisse aller Art und jedweder Herkunft auch auf Schiffen fremder Flagge in alle französischen Kolonien eingeführt werden könnten, in denen die Navigationsakte vom 21. September 1793 noch in Kraft waren; die Waren dieser Kolonien könnten nach allen Bestimmungsorten und unter jeder Flagge befördert werden.

91. **Von der Autonomie kehrt man wieder zur Bevorzugung zurück.** — Das Gesetz von 1861 war nur ein Schritt zur Angleichung der Zollregime von Mutterland und Kolonien. Es wurde aber bald ersetzt durch eine Verfügung vom 4. Juli 1866, die seine Kriterien umkehrte; denn in betreff Antillen und Réunion trat an Stelle der Angleichung die Zollautonomie, welche den Kolonien erlaubt, das Zollsystem nach ihrem eigenen Interesse zu regeln. Die Kolonien zögerten nicht lange, sich dieses Rechtes zu bedienen. Martinique unterdrückte im Jahre 1867 jede Einfuhrgebühr und begann somit, die französischen und die fremdländischen Waren mit dem gleichen Maße zu messen. Das Beispiel wurde, wenngleich mit einiger Mäßigung, bald befolgt von Guadalupe (1868) und Réunion (1873).

Unter diesem liberalen Regime wuchs der Handel der drei Kolonien in seiner Gesamtheit rasch, aber die Einfuhr Frankreichs nahm ab. Daher Klagen der französischen Exporteure, welche die Regierung dahin zu drängen suchten, die Autonomie wieder durch das ehemalige Zollregiment zu ersetzen. Sie hatten den Erfolg, daß ein Kompromiß zwischen Mutterland und Kolonien zustande kam, demzufolge die Kolonien die Zölle wieder einführten und den französischen Waren eine Vorzugsbehandlung gewährten, während das Mutterland eine gleiche Vorzugsbehandlung des kolonialen Zuckers einräumte. (Nach dieser Erfahrung hütete sich die französische Regierung, die Autonomie auf die anderen Kolonien auszudehnen, denen vielmehr 1879 und

1885 nur das Recht zugestanden wurde, ihr Gutachten über die anzuwendenden Zolltarife abzugeben.)

Indessen hörten die Klagen der französischen Produzenten nicht auf, weil das Vorzugsregime ihnen ja das Monopol nicht sicherte, das sie so begehrten. Sie wollten in den Kolonien für sich denselben Schutz, den sie in der Heimat genossen, und erstrebten die zollpolitische Angleichung.

92. Die aufgenötigte Angleichung zugunsten der Industrie des Mutterlandes. — Dieser Grundsatz wurde eingeführt durch das Gesetz vom 29. Dezember 1884, welches den Tarif des Mutterlandes auf Algier ausdehnte.

Im Jahre 1887 wurde, auf Vorschlag der schutzzöllnerischen Deputierten von Seine-Inférieure und im Interesse der Industrie dieses Departements, der französische Generaltarif auf Indo-China ausgedehnt, wo also natürlich kraft der Angleichung die französischen Waren Zollfreiheit genossen. Die Wirkungen waren verhängnisvoll — 1888 nahm der Handel Indo-Chinas um 18 Millionen ab, und die Zahl der Bankerotte verfünffachte sich —, und 1889 mußten auch die fremdländischen Waren, die den französischen nicht ähnlich waren, vom Zoll befreit werden.

Aber das Beispiel machte wenig Eindruck. Die schutzzöllnerische Strömung, die in Frankreich die Zollautonomie wollte, begehrte, das Zollmonopol in anderer Form wiederherzustellen. Das Monopol sollte ausgedehnter und ersprießlicher werden: dem des Mutterlandes sollte das der Kolonien hinzugefügt werden.

Der koloniale Handel eignete sich sehr gut als Argument für die schutzzöllnerische Forderung[1], die mit dem die Angleichung aufnötigenden Gesetze vom 11. Januar 1892 triumphierte. Dieses Gesetz konnte nicht in allen Kolonien zur Anwendung gelangen. Es war praktisch unanwendbar auf die entfernten und durch natürliche Eigenschaften sehr verschiedenen Länder. So wurden Kolonien mit einem dem des Mutterlandes ähnlichen Zollregime Reunion, Mayotte, Indo-China, Neu-Kaledonien, Gabon und die vier amerikanischen

[1] Im Jahre 1890 erwarben die Kolonien für 211 Millionen Waren, davon nur 71 in Frankreich, 3 in den anderen Kolonien und 137 im Auslande. Die fremden Länder versorgten also die Kolonien fast doppelt so viel mit Waren wie Frankreich. Im selben Jahre verkauften die Kolonien für 192 Millionen Waren, davon 101 an Frankreich, 3 an die anderen Kolonien und 88 an das Ausland. Frankreich war der beste Kunde der Kolonien, während diese nur eine verhältnismäßig geringe Menge französischer Waren erwarben.

Kolonien Frankreichs. Die Kolonien, die außerhalb der Zollangleichung blieben, waren: Madagaskar, Französisch-Indien, Tahiti, Sainte-Marie, Nossi-bé, Diego-Suarez, Obock und die Besitzungen von Westafrika.

Das neue, ach so wenig vom alten unterschiedene koloniale Monopol genügte den französischen Schutzzöllnern nicht. Binnen kurzem, 1896, wurde die Angleichung ausgedehnt auf die Comor-Inseln, 1897 auf Madagaskar, Nossi-bé, Diego-Suarez und Sainte-Marie. Nur wenige Kolonien waren also verschont geblieben.

Die der ersten Gruppe wenden auf die fremdländischen Waren die gleichen Zölle an wie Frankreich, und nur ausnahmsweise lassen sich kraft der Artikel 3 und 4 des Gesetzes gewisse Befreiungen und Ermäßigungen auf Vorschlag der Generalräte der einzelnen Kolonien einführen. Aber diese Befreiungen sind, wie vorauszusehen war, immer nur sehr wenige und betreffen nie solche Waren, die das Mutterland herstellen kann. Sie betreffen in Indo-China nur chinesische Erzeugnisse und in Neu-Kaledonien die industriellen Waren der Nachbarländer, denen die Befreiung gewährt werden mußte, weil sonst der wirtschaftliche Fortschritt Halt gemacht hätte.

Die Angleichung zwang zu einer plötzlichen Verschärfung des bisher sehr milden Regimes der Kolonien. Diese verspürten überdies als Rückschlag die Wirkungen aller Zolländerungen, die in Frankreich nach der Reform von 1892 vorgenommen wurden, weil diese Veränderungen auch auf sie sich ausdehnten, abgesehen von den durch die genannten besonderen Maßregeln vom Zoll in den Kolonien befreiten Waren. Ein anderer Grund fortwährender Schwankungen kam daher, daß die vom Mutterlande abgeschlossenen Verträge auch für diese Kategorie von Kolonien Gültigkeit hatten. Kurz, es wurde ihnen ein Regime aufgezwungen, nach dem sie durchaus kein Bedürfnis empfanden. Auf den gebrechlichen Körper eines modernen Jünglings legte man die schwere Waffenrüstung eines antiken Kriegers.

Was erhielten die Kolonien als Ausgleich einer so großen Belastung? Logischer Weise hätten ihre Erzeugnisse zollfrei ins Mutterland eingeführt werden müssen, so wie die mutterländischen Erzeugnisse in die Kolonien eingeführt wurden. Aber das hätte großen finanziellen Nachteil gebracht, zumal die kolonialen Erzeugnisse dem Fiskus des Mutterlandes vorzügliche Dienste leisteten; ergab doch der Kaffeezoll im Jahre 1890 fast 116 Millionen Francs, d. h. mehr als ein Viertel der gesamten, 381 Millionen betragenden Zolleinkünfte! Um den Schaden zu vermeiden, ließ man das Prinzip der Zollfreiheit für die kolonialen Waren nur dem Namen nach zu; in Wirklichkeit wurden nämlich so viele Waren festgelegt, daß fast nichts Ernstliches

übrig blieb. So bezahlen Kaffee, Kakao, Pfeffer und im allgemeinen die ausschließlich kolonialen Erzeugnisse (ausgenommen Zucker) die Hälfte des allgemein vorgeschriebenen Zolles, wenn sie aus den französischen Kolonien kommen.

Noch unerheblicher ist die Vorzugsbehandlung für den kolonialen Zucker, namentlich seitdem die Brüsseler Konvention vom 5. März 1902, der Frankreich beitrat, die Ausfuhr- und Fabrikationsprämien abschaffte, deren der Zucker der französischen Kolonien teilhaftig war. Für den Zucker blieb nichts als die détaxe de distance, welche das Gesetz von 1897 eingeführt hatte, die aber nur einen sehr schwachen Vorteil sicherte.

Die assimilierten Kolonien haben also alles gegeben oder vielmehr geben müssen, was in ihrer Macht war, um herzlich wenig dagegen zu empfangen.

In den nicht assimilierten Kolonien werden die Zölle durch besondere Verfügungen bestimmt und haben nichts gemeinsam mit denen des Zollregimes des Mutterlandes. In ihnen finden wir Verbrauchssteuern von rein fiskalischem Charakter, die auch die im Inlande hergestellten Waren treffen. Wir haben ferner die Zölle auf die ausländischen Erzeugnisse. Die Verbrauchssteuern kommen zu den Grenzzöllen hinzu und vermehren deren Bedeutung. Wir finden auch Ausfuhrzölle, die in den neuen Kolonien die am leichtesten auflegbare, einziehbare und ergiebigste Steuer darstellen.

Die Waren dieser Kolonien werden bei ihrem Eintritt in Frankreich, mit nur sehr seltenen und leichten Ausnahmen, behandelt, wie wenn sie aus fremden Ländern kämen. Auf sie werden im allgemeinen die Zollsätze des Minimaltarifs angewandt; indessen kann der Staatsrat Ausnahmen von dieser Regel machen und Befreiungen und détaxes von Zöllen gewähren. Spätere Verfügungen haben in der Tat dem Palmöl und dem Holz von der Westküste Afrikas Zollfreiheit eingeräumt und den Zoll auf Kaffee aus dieser Kolonie, auf Vanille aus Tahiti u. a. auf die Hälfte ermäßigt. Die zum Vorzugsregime zugelassenen Mengen werden alljährlich durch besondere Verfügung festgesetzt.

93. Das Regime von Algier und Tunis. — Den nächstgelegenen Kolonien, Algier und Tunis, gewährt Frankreich ein ganz besonderes Regime.

Das Regime der algerischen Zölle ist sehr viel geändert worden im Hinblick auf den Zweck, den Austausch mit dem Mutterlande zu erleichtern. Gab es in den ersten Zeiten völlige wechselseitige Un-

abhängigkeit der Zollterritorien Algiers und Frankreichs, so sehen wir 1835 alle nach Algier ausgeführten französischen Erzeugnisse zollfrei zugelassen und die Ausfuhrzölle für die nach Frankreich bestimmten algerischen Waren unterdrückt. Es ist das Mutterland, das sich den Löwenanteil vorzubehalten beginnt. Die Unterdrückung der Ausfuhrgebühr ist eine versteckte Prämie auf die nach Frankreich ausgeführten Waren und bedeutet eine Preisermäßigung zugunsten Frankreichs. Die Zollbefreiung der französischen Waren bedeutet nichts anderes als die kommerzielle Unterjochung der Kolonie unter das Mutterland, da keine fremde Ware infolge der differentiellen Behandlung mit der gleichartigen französischen in Wettbewerb treten kann. Algier ist infolgedessen gezwungen, vom Mutterlande zu kaufen und ihm zu verkaufen.

Eine Verfügung vom 16. Dezember 1843 machte einen weiteren Schritt auf dem Wege zur Einheit. Sie unterdrückte die Ausfuhrzölle für die nach Algier ausgeführten französischen Waren, ermäßigte die Zölle auf einige Waren, falls sie aus Algier kamen, um die Hälfte und gewährte anderen algerischen Waren die gleiche Behandlung wie französischen Kolonialwaren. Im Jahre 1851 wurden die algerischen Ausfuhrzölle endgültig unterdrückt, und viele algerische Waren erhielten zollfreie Einfuhr in Frankreich. Unter dem Einfluß dieser Maßnahmen verzehnfachte sich die Ausfuhr aus Algier, während die Einfuhr sich verdoppelte.

Ein noch liberaleres Gesetz war das vom 17. Juli 1867, das das französisch-algerische Zollregime unverändert beibehielt, aber die Einfuhrzölle fremdländischer Waren in Algier folgendermaßen abänderte: für Textilfabrikate, die Frankreich am meisten interessierten, gleiche Zölle wie die in Frankreich eingeführten; für mechanische, chemische und einige andere, für die französische Produktion nicht sehr bedeutende Waren ein Drittel der französischen Zölle; für alle übrigen Waren völlige Zollfreiheit.

Auf die Klagen der französischen Industriellen, die die Schuld an der aus ganz anderen und allgemeineren Gründen entstandenen Krise von 1884 dem Gesetz von 1867 zuschrieben, wurde am 29. Dezember 1884 das Gesetz verabschiedet, das Algier dem Zollterritorium Frankreichs einverleibte. 1888 kam noch ein Gesetz, das ein Monopol der französischen Flagge für die französisch-algerische Schiffahrt bestimmte. Wir haben also eine Rückkehr zum Ausgangspunkt mit dem Unterschiede, daß die Zölle an die Stelle der Verbote getreten sind.

Die Folge war eine bedeutende Zunahme des Warenaustauschs mit Frankreich und eine Abnahme dessen mit dem Auslande. Die

größten Vorteile vom neuen Regime hatte die französische Metallurgie, die den Verkauf ihrer Erzeugnisse in Algier sogleich fast verdoppelte und die ausländischen Erzeugnisse, die früher mehr abgesetzt wurden wie die französischen, dort fast verdrängte. Unzufrieden mit der Zollfreiheit der algerischen Waren aber wurden in Frankreich die Weinbauern, die Getreidebauern und die Viehzüchter; denn die algerischen Erzeugnisse machten nunmehr auf dem französischen Markte ihren eigenen eine Konkurrenz, die nicht mehr durch die bisher für alle auswärtigen Waren bestimmten Eingangszölle in Schranken gehalten war —, sie erhielten gewissermaßen in Frankreich eine Einfuhrprämie in Höhe der Eingangszölle auf die gleichartigen ausländischen Waren.

Nach der Besetzung von Tunis konnte Frankreich nicht sogleich, wie es das wünschte, ein ausschließlich ihm günstiges Zollregime dort einführen. Die Kapitulationen waren im Wege, da sie zu einer gleichen Behandlung vieler anderer Staaten zwangen. Indessen verzichteten in besonderen Verträgen erst Österreich-Ungarn und dann alle anderen Staaten — Italien erreichte, daß die in Tunis anwendbaren Zölle bis zum 5. Oktober 1905 nicht die des französischen Minimaltarifs übersteigen durften; England, daß die Zölle auf Baumwollwaren 5% ihres Wertes im Ausladungshafen nicht übersteigen durften — auf die Kapitulationen und gaben damit Frankreich die volle Freiheit zur Regelung seiner Handelsbeziehungen mit Tunis. An Stelle der Kapitulationen trat die Klausel der meist begünstigten Nation, unter Ausschluß jedoch der wechselseitigen Zollerleichterungen, die Frankreich und Tunis sich gewährten.

Frankreich regelte das Zollregime von Tunis mit den Verfügungen vom 2. Mai 1898, die den Erzeugnissen des Mutterlandes eine Vorzugsbehandlung zu schaffen suchten, ohne womöglich die Zolleinkünfte und die üblichen Handelsbeziehungen mit den fremden Ländern zu stören. Dieser Vorzugsbehandlung französischer Waren beim Eingang in Tunis entsprechen erhebliche Vorteile für die nach Frankreich ausgeführten tunesischen Waren. Ein voraufgegangenes Gesetz vom 19. Juli 1890 hatte den tunesischen Waren dreierlei Wohltaten gesichert: einige wurden zollfrei zugelassen, andere mit Vorzugsbehandlung und noch andere zum Minimaltarif. Jedoch litt die Zollfreiheit unter einer doppelten Beschränkung: die Waren, die sich ihrer erfreuen sollten, mußten von französischen Schiffen befördert sein, und ihre Menge unterlag der besonderen Festsetzung von Jahr zu Jahr.

94. Die anderen kolonisierenden Länder. a) Die Vereinigten Staaten von Amerika. — Von den anderen

Staaten, die Kolonien besitzen, befolgen einige das englische System, das allereinfachste; andere nähern sich dem französischen System, dem kompliziertesten und sicherlich nicht besten.

Die Vereinigten Staaten, die zu Kolonisatoren wurden nach dem letzten Kriege mit Spanien, haben die vollkommenste Zollangleichung mit Porto Rico und den Hawaiinseln ausgeführt. Diese Kolonien bilden mit dem Mutterlande ein einheitliches Zollterritorium mit einem einzigen Tarif. Anders steht es mit den Philippinen, deren Waren beim Eintritt in die Vereinigten Staaten 3/4 der geltenden Zölle zahlen. Aber die Ausfuhrzölle, die von den Waren dieser Inseln schon bezahlt sind, werden zurückerstattet, wenn dieselben Waren in den Markt des Mutterlandes eintreten. Die Waren der Vereinigten Staaten haben gar keine Vorrechte beim Eintritt in die Philippinen.

Mit Kuba gilt das Abkommen vom 11. Dezember 1903, welches festsetzt, daß die Waren der Insel zollfrei oder mit einer Zollermäßigung von 20 % in die Vereinigten Staaten eintreten können. Was die Waren der Vereinigten Staaten betrifft, so können sie in Kuba eingeführt werden entweder zollfrei oder mit einer je nach der Beschaffenheit wechselnden Ermäßigung von 20 bis zu 40 %.

b) Japan. -- Japan hat die Zollangleichung mit Formosa. Es wird aber der bei der Ausfuhr der Waren der Insel bezahlte Zoll teilweise zurückerstattet, wenn sie in Japan eintreten.

c) Deutschland. — Deutschland bewilligt und empfängt keinerlei Bevorzugung in seinen Handelsbeziehungen mit seinen Kolonien. Mutterland und Kolonien wenden auf einander die Klausel der meist begünstigten Nation an.

d) Holland. — Das gleiche System wie Deutschland betätigt Holland.

e) Portugal. — Portugal ermäßigt seine Zölle um 50 % für die kolonialen Waren, die unter nationaler Flagge eingeführt werden. Und die Kolonien bewilligen prozentuale Ermäßigungen zugunsten der portugiesischen Waren.

f) Spanien. — Spanien unterwirft die Waren der Kanarischen Inseln, von Fernando Po, von Rio dell'Oro und den Dependancen dem gewöhnlichen Einfuhrtarif. Indessen genießen gewisse besondere Erzeugnisse (Vegetabilien, Fische usw.) Zollfreiheit oder eine erhebliche Zollermäßigung, wenn sie unter nationaler Flagge eingeführt werden. Die spanischen Waren genießen eine Bevorzugung in Fernando Po, keine auf den Kanarischen Inseln.

g) Dänemark. — Dänemark läßt zollfrei ein die Waren aus den Faröerinseln, aus Island und Grönland. Die dänischen Kolonien gewähren den Erzeugnissen des Mutterlandes keinerlei Erleichterung.

Wie man sieht, stehen in dieser Reihe von Staaten als liberale an der Spitze Dänemark, Deutschland und Holland, als übermäßig bindende die Vereinigten Staaten, Spanien und Portugal. Diese beiden letzteren haben sich noch nicht von dem Überlebsel des alten Kolonialvertrages freimachen können, das in der Bindung des Transports der kolonialen Waren an die nationale Flagge besteht.

Natürlich haben die von Mutterland und Kolonien einander wechselseitig gewährten Erleichterungen Vorzugscharakter. Auf sie haben die ausländischen Staaten keinerlei Anrecht, und sie unterstehen auch keiner Einschränkung durch die Klausel von der meist begünstigten Nation.

95. Kritische Prüfung der Angleichung und der Bevorzugung. — Die Zollangleichung ist von dem alten Kolonialvertrag so weit entfernt wie das Schutzzollsystem vom Verbotsystem.

Auch hier behält sich die Produktion des Mutterlandes den größeren Vorteil selber vor: sie sieht es nur darauf ab, sich neue Absatzmärkte zu schaffen oder die alten zu erweitern. Man sagt, daß das neue System einem verständigen politischen Kriterium folge, nämlich dem, die Bande zwischen Mutterland und Kolonien zu verstärken. Aber das politische Kriterium, das den Schwächeren ein Regime aufzwingt, für das sie gar kein Bedürfnis haben und das sie in ihren Interessen schädigt, ist von zweifelhafter Güte. Es ist nichts weiter als eine besondere Form von Selbstsucht des Mutterlandes, die sich in einen opportunistischen Patriotismus kleidet.

Die Wirkungen sollten allen Vorausberechnungen widersprechen. Die politische Solidarität beginnt zu fehlen, wenn die Kolonien gezwungen werden, vom Mutterlande zu sehr viel höherem Preise das zu kaufen, was sie auf den Nachbarmärkten sehr viel billiger erstehen können. Wenn dann zu der Entfernung noch andere Faktoren von wirtschaftlicher Bedeutung hinzutreten, deretwegen die fremden Länder die dem kolonialen Markte nötigen Waren zu besseren Bedingungen herstellen und verkaufen können, so steigt natürlich der Schaden für die Kolonien und mit dem Schaden die Unzufriedenheit über die Bande, die sie an die ferne Heimat knüpfen. Die den Industriellen des Mutterlandes unverdienter Weise gewährte Prämie ist mehr der Faktor eines fortdauernden Zwiespaltes als ein beständiges Element des Zusammenhalts. Die Wahrheit ist die, daß die Mutterländer

mehr einen wirtschaftlichen Vorteil erreichen wollen als einen höheren Grad politischer Festigung.

Man behauptet manchmal aufrichtiger Weise, daß diese Privilegien zugunsten des Mutterlandes dazu dienen sollen, es für die zum Wohle der Kolonien gebrachten Opfer zu entschädigen. Das wäre immerhin eine, wenn auch unvollkommene und teilweise Rechtfertigung. Aber hier ist zu bedenken, daß die vom Mutterlande gebrachten Opfer im allgemeinen finanziellen Charakter haben und sich mithin auf alle Steuerzahler verteilen, während hingegen die Vorteile aus der Angleichung den Industriellen zufließen, die doch nur ein Teil der Steuerzahler und gewiß nicht der zahlreichste und wohl auch nicht der bedürftigste Teil sind, und die große Masse der Steuerzahler von den Vorteilen ausgeschlossen bleibt.

Die Angleichung hat in den Kolonien die umgekehrte Wirkung wie der Schutzzoll in den Mutterländern. In diesen suchen die Zölle einen nahen Markt an die Stelle eines fernen, des fremdländischen Marktes zu setzen. In jenen hingegen wirken sie im entgegengesetzten Sinne; sie möchten, daß ein ferner Markt, der mutterländische, den Platz anderer fremder, wahrscheinlich aber näherer Märkte einnähme. Es geht also einer der Beweisgründe, die Carey zur Verteidigung des Schutzsystems verwandt hat und der bestünde in der Ersparnis unnützer Frachten und damit von Zeit und Arbeit, ab. Man möchte die Antillen verhindern, sich des amerikanischen Marktes zu bedienen, von dem sie nur durch einen Golf geschieden sind, um sie Frankreich zu unterjochen, von dem sie der ganze Atlantische Ozean und das halbe Mittelmeer trennt. Man möchte Neu-Kaledonien der wirtschaftlichen Herrschaft Australiens entreißen, mit dem es die geographische Umwelt gemein hat, um es der des Mutterlandes zu unterwerfen, das drei Erdteile weit entfernt ist. All das ist absurd und wie alle in die Praxis überführten Absurditäten auch schädlich.

Die Angleichung ist vielleicht erträglich (wenngleich auch hier viele Gründe gegeben wären, um sie zu bekämpfen) in den geographisch dem Mutterlande sehr nahen Kolonien, wenn diese ihm überdies nach ihren natürlichen Anlagen so ähnlich sind, daß sie wie eine Provinz des Mutterlandes angesehen werden können. Hingegen auf Kolonien angewandt, die diese Eigenschaften nicht haben, wie man das jetzt in Frankreich tut, wo man die Angleichung sogar erstreckt auf Indo-China und Madagaskar, ist sie eine Abscheulichkeit. Diese Gegenden stellen Waren her, welche das Mutterland überhaupt nicht oder sehr wenig verbraucht (z. B. den Reis von Indo-China), so daß es nicht deren natürlicher Absatzmarkt ist. Und da nützt das Regime der Kolonie

nichts, weil es die ihm bewilligte Begünstigung nicht benutzen kann. Für Indo-China z. B. wird der natürliche Absatzplatz immer Hong-Kong und Singapore sein.

Wird das Prinzip der Angleichung zugelassen, dann müßte es im einen und im anderen Sinne großlinig angewandt werden. Indessen ist seine Anwendung parteiisch, da es dem Mutterlande sehr hohe und den Kolonien nur sehr geringe Vorteile sichert. Dieser Unterschied stammt: 1. aus der Tatsache, daß die Ausfuhr der Waren des Mutterlandes nach den Kolonien fast immer die Einfuhr der Waren der Kolonien in das Mutterland übersteigt; 2. daraus, daß die ersteren fast immer zollfrei auf den kolonialen Markt gelangen, während die letzteren meist nur eine einfache détaxe genießen bei ihrem Eintritt in den mutterländischen Markt. Die Verteilung der aus dem Warenaustausch erwachsenden Vorteile ist daher ungerecht. Aber es kommen noch andere Ungerechtigkeiten hinzu. So haben die kolonialen Waren, die zollfrei in das Mutterland eingeführt werden, einen reicheren Gewinn, für die anderen aber verringert sich und schwankt der Gewinn mit dem Schwanken der détaxe. Auch in diesem Falle wirkt die Entfernung als störendes Element. Die größeren Vorteile haben die näheren, die geringeren die fernen angeglichenen Kolonien. Dieser natürliche und somit unüberwindliche Umstand wirkt stets, aufs tiefste den Austausch störend. Werden schon einmal die Kolonien so behandelt, als bildeten sie einen Teil des Mutterlandes, dann wäre es besser, das geographische Element tatsächlich dadurch auszuschalten, daß den ferneren Kolonien eine größere und den näheren Kolonien eine geringere détaxe gewährt wird. Das System würde dadurch vielleicht komplizierter. Aber ist das System, das heute Frankreich befolgt, etwa wenig verwirrt und verwickelt?

Die Mängel schwächen sich ab, wenn sie sich auch nicht ausmerzen lassen, für die näheren und wirtschaftlich von dem Mutterlande weniger verschiedenen Kolonien. Diese haben zum Unterschiede von den ferneren Kolonien fast gleiches Klima wie das Mutterland und ziemlich ähnliche wirtschaftliche Anlagen, können also eher mit dem Mutterlande ein einheitliches Zollterritorium und einen einheitlichen Markt bilden. Indessen wird die natürliche Verschiedenheit, wenn sie schon abgeschwächt wird, doch nicht gänzlich ausgeschaltet, und daraus erwachsen nicht wenige Unzuträglichkeiten. Diese Kolonien gelangen schließlich dahin, ihre eigenen Produktionen einzurichten in Rücksicht auf die Zollfreiheit, die ihre Waren beim Eintritt in das Mutterland genießen, d. h. sie den Bedürfnissen eines einzigen Marktes anzupassen, der, wie groß er auch sei, doch Grenzen der Aufnahmefähigkeit hat. Und

diese Einseitigkeit kann schlimme Folgen haben. Es kann in der Tat geschehen, daß die kolonialen Kulturen, nachdem sie sich spezialisiert haben im Hinblick auf die Bedürfnisse des Mutterlandes, sich auch in diesem selbst verbreiten und daß damit die Nachfrage nach den kolonialen Erzeugnissen abnimmt oder ganz ausbleibt. Dann haben die Kolonien einen Produktionsüberschuß, den sie nicht mehr im Mutterlande absetzen, aber auch schwer auf anderen Märkten verkaufen können, sei es weil die verwandten ausländischen Produktionen für den Bedarf jener Märkte bereits genügen, sei es weil die fremden Länder an einem Erzeugnis keinen Gefallen finden, das speziell nach dem Geschmack eines anderen Marktes gemacht ist. Daher eine Krise, die schlimmere Erscheinungen im Gefolge hat für denjenigen der beiden Märkte, der die Waren unter höheren Kosten herstellt.

Die vollständige Angleichung (wie die zwischen Frankreich und Algier, Vereinigten Staaten und Porto Rico, Japan und Formosa usw.) oder die teilweise Angleichung (wie die zwischen Frankreich und der Mehrzahl seiner anderen Kolonien) hat schlimmere Wirkungen, wenn im Auslande mehr das Schutzsystem als die Handelsfreiheit herrscht. Wenn die Handelsfreiheit ausgedehnte Geltung hat, dann treten die kolonialen Waren zollfrei oder mit sehr milder Belastung auch in die anderen Märkte außer dem mutterländischen ein; und die Produktion richtet sich darum nach den Bedürfnissen des Weltverbrauchs, und die Preise unterstehen dem Einfluß viel allgemeinerer Bedingungen als der im bloßen Mutterlande gegebenen. Man hätte größere Beständigkeit in den Preisen, weil auf dem Weltmarkte die Wechselfälle der Produktion, eben weil sie von Land zu Land schwanken, sich gegenseitig auszugleichen vermögen und so einerseits Überproduktion und anderseits Mangel an Waren schwerer eintreten lassen.

Das Gegenteil geschieht in den Fällen größerer Ausbreitung des Schutzsystems. Die Kolonien finden dann bei der Ausfuhr ihrer eigenen Waren eine ganze Reihe von nicht immer überwindbaren Hindernissen. Nur das Mutterland bietet die Zollfreiheit oder ein Regime ermäßigter Zölle, so daß die koloniale Produktion sich dem mutterländischen Markte unterordnet und höchst empfindlich wird gegen jede Schwankung auf demselben. Es fallen die Preise, sobald das Mutterland die Nachfrage verringert, steigen, sobald es sie vermehrt. Und eine entsprechende Unbeständigkeit stellt sich dann ein für die Preise auch der im Mutterlande hergestellten Waren.

Großen Schaden haben die Kolonien und wenig Nutzen das Mutterland von den Schwankungen der Preise, die von den Frachtkosten und den Zöllen verursacht werden. Wie schon gesagt, hätten

viele, in den Kolonien angewandte Zölle in Hinsicht auf die lokale Produktion keinen Daseinsgrund. Indessen zwingen sie die Kolonien, die mutterländischen Waren zu erwerben, so lange als die durch den Zoll bewirkte Preiserhöhung höher bleibt als die Preiserhöhung durch die Frachtkosten. Sobald hingegen die Preiserhöhung durch die Frachtkosten höher wird als die durch den Zoll, versorgen sich die Kolonien mit Waren auf den näheren Märkten und nicht mehr im Mutterlande. Welches sind die Folgen davon? 1. Daß die Kolonien, auch wenn die Ursprungsländer sehr nahe sind, die Waren, die sie selbst vielleicht nie herstellen werden und die zu schützen sie also gar kein Interesse haben, zu einem durch den Zoll künstlich erhöhten Preise erwerben müssen. 2. Daß die mutterländischen Waren, wie sehr sie auch vom Zoll geschützt sind, leicht ersetzt werden können von den fremdländischen; das Mutterland hat also keinen eigenen Profit, während es doch die Kolonien schädigt. 3. Daß den größeren Schaden die ferneren Kolonien haben, die sich die Waren von den Märkten beschaffen müssen, welche sie unter höheren Kosten herstellen.

Kurz, das Vorzugsregime gereicht dem Mutterlande zum Nutzen, wenn seine Wirkungen die der größeren Entfernung und mithin der größeren Frachtkosten übersteigen. Aber die Kolonien werden davon immer geschädigt: wenn sie von den nahen Märkten kaufen, werden sie vom Zoll belastet; wenn sie sich im Mutterlande versorgen, von den höheren Frachtkosten.

Frankreich betätigt in größtem Maßstabe die Angleichung. Nun wohl, seine Ausfuhr ist sehr beträchtlich nach den näheren Kolonien und nimmt allmählich ab nach den entfernteren Kolonien, wo andere Länder ihre Waren günstiger anbieten können als Frankreich. Das geographische Element ist stärker als der Wille des Menschen. Es gibt kein noch so übertriebenes Vorzugsregime, das die natürliche Lage der Dinge zu berichtigen und den Handelsverkehr, der von natürlichen Bedingungen bestimmt ist, abzuleiten vermag.

Voller Unzuträglichkeiten ist auch das gegenüber Tunis angewandte System, kraft dessen alljährlich die Menge der tunesischen Waren bestimmt wird, welche auf den Markt Frankreichs zollfrei zuzulassen sind. Die Absicht dieses Systems ist die, den französischen Markt den tunesischen Waren, welche die Bedürfnisse des tunesischen Marktes übersteigen, zu öffnen. Nun ist die Einschätzung des Betrages der landwirtschaftlichen Produktionen schon schwer in den alten Ländern, die über vervollkommnete Ermittelungsorgane verfügen, sehr schwer aber in den Kolonien, wo fast immer solche Organe fehlen und die Produktionen selbst infolge der unberechenbaren natürlichen Verhältnisse mehr als sonst veränderlich sind. Bei dieser doppelten Reihe von Hindernissen entspricht die Menge der jährlich zollfrei zugelassenen Waren fast nie dem wirklichen Überschuß der kolonialen Produktion, und daraus erwächst eine fortwährende Störung des lokalen Marktes. Natürlich ist der Schaden ansehnlicher, wenn die in das Mutterland zollfrei ausführbaren Waren in fast allen Ländern Zoll zahlen müssen. In

solchem Falle steht die Störung auf dem Markte der begünstigten Waren in direktem Verhältnis zu den Schwierigkeiten, die sie überwinden müssen, um in die fremdländischen Märkte zu gelangen. Wenn der Zoll, der auf den verwandten fremdländischen Waren bei ihrem Eintritt in das Mutterland lastet, sehr hoch ist, so daß er die Preise im Ausland beträchtlich hebt, dann führen die Kolonien, auch wenn sie es nicht nötig haben, in das Mutterland alle Waren ein, die nötig sind, um die festgesetzte Menge zu erreichen, und behalten sich dann vor, die Mengen, deren sie etwa selber noch bedürfen, aus dem Auslande bei sich einzuführen. Sie gewännen dabei den Unterschied zwischen den im Mutterlande erzielten Preisen und den in der Kolonie vorwiegenden. Der Nutzen dieses Verfahrens wäre um so größer, je höher der Einfuhrzoll im Mutterlande und je niedriger er in der Kolonie ist. Die Mängel dieses Systems sind zu zahlreich und zu offenbar, als daß sie eine weitere Auseinandersetzung verdienen.

Das Bevorzugungs- oder Monopolsystem läßt sich auch nicht durch den Wunsch rechtfertigen, den Markt der Kolonien dem mutterländischen Kapitalismus vorzubehalten. Ohne Zweifel sind die kolonisierenden Nationen auch Kapitalien ausführende. Es scheint aber, daß die Eroberung der neuen Länder viel weiter reicht als die Möglichkeit, sie zu kolonisieren. Die Kolonien mit Einschluß Sibiriens umfassen gegenwärtig die Hälfte der Erde, und zwar $^{9}/_{10}$ von Afrika, halb Asien, ganz Australien und $^{1}/_{4}$ von Amerika: etwa 69 Millionen Quadratkilometer gegen 64 Millionen der freien Staaten.

England mit 315000 qkm Fläche und 41 Millionen Einwohnern ist nur der 100. Teil an Fläche (30000000 qkm) und der 10. Teil an Bevölkerung (397 Millionen) vom englischen Reiche. Frankreich mit 536000 qkm Fläche und 39 Millionen Einwohnern ist nur der 17. Teil an Fläche (9500000 qkm) und nur $^{4}/_{5}$ an Bevölkerung (48 Millionen) seines Kolonialreichs. Holland mit 33000 qkm und 5 Millionen Einwohnern ist nur der 60. Teil an Fläche (2000000 qkm) und der 7. Teil an Bevölkerung (36 Millionen) des holländischen Reiches.

Wie gewaltig nun auch das Kapital ist, das jeder dieser drei Staaten aufgehäuft hat, und wie rasch es sich auch weiter vergrößert, so genügt es doch nur zum Teil, um die von ihnen bereits im Besitz genommenen Länder zu kolonisieren. England hat nur einen kleinen Teil von Südafrika, von Nordamerika und Australien kolonisiert, um von den vielen andern Ländern zu schweigen, deren Verwertung im embryonalen Zustande geblieben ist. Frankreich hat noch nicht die Kolonisierung von Tunis, wenngleich es die nächstgelegene seiner Kolonien ist, zu Ende geführt. Viel hat es in Indo-China getan, aber im Hinblick auf das, was ihm noch zu tun bleibt, doch immerhin nur sehr wenig. In Madagaskar hat es kaum begonnen, und noch nichts ist getan in den äquatorialen Gegenden. Auch Holland hat trotz der so langen Dauer des Besitzes nur erst einen kleinen Teil von Java kolonisiert.

Daß die Kolonisierung so langsam vorwärts geht, hat zunächst seinen Grund in der Unzulänglichkeit des zu dem großartigen Unter-

nehmen vorhandenen Kapitals. Ein ungeheures Kapital erheischt die Ausbeutung der Wälder und Minen, der Bau und Betrieb der Verkehrsmittel und die Handelsbetätigung. Ein noch viel größeres ist erforderlich zur kolonialen Landwirtschaft. Was macht es aus, daß die Ländereien der Kolonien weniger Kaufwert haben als die des Mutterlandes, wenn man dort die Wohnhäuser bauen, die Arbeitstiere, die Maschinen, den Samen und alles zur Produktion sonst Erforderliche erst einführen muß? Es ist der Wert des technischen Kapitals, der den des Bodens, in dem es angelegt wird, um ein mehrfaches übersteigt. Man hat ausgerechnet, daß die Verwertung der Ländereien in Algier und Tunis nicht weniger als 500 Franks auf den Hektar gekostet hat. Das besagt, daß Frankreich, wenn es nur die Hälfte seiner kolonialen Ländereien kultivieren wollte, dazu mehr als 237 Milliarden Franks brauchen würde, ein Kapital, das Frankreich weder jetzt besitzt noch vielleicht jemals besitzen wird. Wenn England den gleichen Zweck verfolgen würde, hätte es ein etwa noch viermal größeres Kapital nötig.

Bei der Dürftigkeit des Kapitals einer jeden kolonisierenden Nation im Hinblick auf die zahllosen Anlagegelegenheiten, die das Kolonialreich einer jeden darbietet, erscheint die Besorgnis unbegründet, daß der ausländische Kapitalismus in die eigenen Kolonien eintreten und den nationalen erheblich verdrängen könne. Das Kapital einer jeden kolonisierenden Nation findet zahllose Anlageformen in den eigenen Kolonien, die es immer vorziehen wird, weil sie ihm größere Sicherheit bieten. Es ist also falsch, daß das System des Monopols oder der Angleichung dazu dienen müsse, die ausschließliche Anlage des heimatländischen Kapitals in den Unternehmungen, die sich in den eigenen Kolonien entfalten, zu sichern. Diese ausschließliche Anlage würde auch ohne jede künstliche und schädliche Beschränkung von selber erfolgen. Die Gemeinsamkeit von Sprache, Gesetzen und Gewohnheiten gibt schon an und für sich dem mutterländischen Handel den Vorzug, ohne daß es künstlicher Anreize bedürfte. Der heimatländische Kapitalismus hätte die höheren Profite gleichfalls gesichert, die daraus erwachsen können, daß vorzügliche, jungfräuliche Naturelemente zur Verfügung hochkultivierter Menschen gestellt sind. Stuart Mill sagt, daß bei dem gegenwärtigen Zustande der Welt die kolonialen Unternehmungen das beste Geschäft darstellen, in dem das Kapital eines alten und reichen Landes angelegt werden könne[1]. Das ist sehr richtig. Aber die Anlagen sind so zahlreich und so lohnend im eigenen Kolonialreich eines jeden der Länder, daß dessen Kapitalien keinen Anreiz und Gewinn davon haben können, in fremden Kolonien Anlage zu suchen.

[1] Stuart-Mill, Principles, 5. Buch, 2. Kap., § 14.

Neuntes Kapitel.

Die Faktoren der Handelspolitik und der politische Kampf um das Vorrecht von Freihandel oder Schutzzoll.

96. Der wirtschaftliche Faktor der Handelspolitik. — Von den wirtschaftlichen Umständen, die fortwährend auf das Freihandels- und das Schutzsystem Einfluß nehmen, haben wir des längeren namentlich in den Kapiteln über die Bevölkerung, die Verteilung und die Kolonien gesprochen. Wir wollen uns nicht wiederholen. Wir wollen uns vielmehr auf eine kurze Zusammenfassung dessen beschränken, was anderweit hierzu dargelegt worden ist.

Karl Marx sah im Vorwiegen des Schutzsystems oder des Freihandels nichts weiter als verschiedene Anpassungsformen des kapitalistischen Regimes. Was ist der Freihandel, fragt Marx? Es ist die Freiheit des Kapitals. Was ist das Schutzsystem? Es ist eines der Mittel, mit denen die Bourgeoisie sich konzentriert und sich als herrschende Klasse stärkt.

Die Auffassung Marxens von der Handelspolitik entfernt sich nicht weit von der Wahrheit.

In den ersten Zeiten der wirtschaftlichen Kultur ist die Ausübung des Freihandels das natürliche Ergebnis der Einfachheit der Umwelt. Es sind keine Kräfte in Gegensatz zueinander. Gemeinsam ist das einzige verfügbare Kapital: der Boden. Wenn dann unter dem Einfluß der Bevölkerungszunahme die Produktion feste Formen annimmt und der Boden die Eigenschaft der Gemeinsamkeit allmählich verliert, wenn das Privateigentum an die Stelle des Kollektiveigentums tritt und das bewegliche Kapital sein Wirken fühlbar werden

zu lassen beginnt, behält da doch noch der Freihandel unbestritten seine Herrschaft.

Es entsteht und beginnt zu herrschen die differenzielle Rente. Diese kann nur steigen, wenn neue Ländereien der Kultur unterworfen werden; aber die Kultur kann nur ausgebreitet werden vermöge der Ausfuhr der landwirtschaftlichen Erzeugnisse, d. h. vermittels des Freihandels. Und der Freihandel erlaubt keine Abschwächungen in seinen Zielen, er hält sich beständig in seiner Weglinie, rasch in seinem Lauf. Arbeit und Kapital sind daran interessiert. Die Arbeit, weil sie bei der Einfachheit der Produktion der Ablohnung entgeht und sich frei erhält; das Kapital, weil es in der Rente seine ausgiebigste Entschädigung und in der Freiheit das sicherste Mittel zur Erhaltung der Rente findet. Diese Interessenharmonie erfährt keine Veränderung, bis die Rente sich nicht mehr ihrer selbst sicher fühlt und bis das Kapital andere nützliche Anlageformen zu finden beginnt.

Der Boden hat bereits alles gegeben, dessen er fähig war, und untersteht schon dem Gesetz der abnehmenden Erträge. Inzwischen lassen andere Märkte, die sich noch weiter wachsender Erträge zu erfreuen das Glück haben, ihren Wettbewerb fühlbar werden. Die Rente findet sich daher in ihren Grundlagen bedroht, und es wankt einer der Gründe, aus denen der Freihandel allgemein angenommen worden war und allen zum Vorteil gereicht hatte.

Es nimmt der Verbrauch im Inlande zu, und mit dem Verbrauch wächst die Verfügbarkeit von Arbeit. Das demographische Wachstum und die Unmöglichkeit, in der Bodenkultur zu verharren ohne reichliches Kapital, drücken die Löhne. Es zeigt sich schüchtern die industrielle Produktion, die in der fremden Konkurrenz ihr größtes Hindernis findet. Es entstehen die ersten, dem Schutzsystem günstigen Interessen, denen sich bald die Bodenrente zugesellt, die sich vermittels des Schutzes wieder zu erheben begehrt. Zwei konvergierende Kräfte also, denen der Verbrauch keinen angemessenen Widerstand entgegenzusetzen weiß, und die bald zum doppelten Schutzsystem, dem industriellen und dem landwirtschaftlichen, nötigen.

Aber es erweist sich der der Landwirtschaft gewährte Schutz bald als vergeblich. Die Zölle halten zwar das weitere Sinken der Rente auf, aber sie können ihr keine neue dynamische Kraft verleihen. Der industrielle Profit hingegen springt in die Höhe. Wie dem aber auch sei, das Bündnis bleibt fest, bis die Industrie von unüberwindlichem Ausfuhrdrang beseelt erscheint. Alsdann verträgt es die Industrie schlecht, daß der landwirtschaftliche Schutzzoll sich indirekt der Ausfuhr

der Fabrikerzeugnisse entgegengestellt. Überdies stellen sich die Verbraucher, die durch die Erfahrungen klüger geworden sind, auf die Seite des industriellen Profits gegen die Rente. Sie wollen einen höheren wirklichen Lohn, der nur zu erzielen ist durch die Ermäßigung der Preise der Nährwaren, d. h. durch die Begünstigung der fremden Einfuhr landwirtschaftlicher Erzeugnisse zum Schaden der nationalen Produktion.

Die wirtschaftlichen Gegensätze nehmen in diesen Zeiträumen einen sehr scharfen Charakter an. Die Rente strengt sich an, ihre Herrschaft zu behaupten, während der Profit und die Löhne ihr keine Ruhe lassen und sie von allen Seiten bedrängen. Der Kampf endet nach langwierigen Streitigkeiten zugunsten der Industriellen und der Arbeiter. Es fallen allmählich die landwirtschaftlichen Zölle und auch die auf die Fabrikwaren, aber unter sehr verschiedenen Wirkungen für beide Produktionsformen. Die Industrie, die schon sehr stark ist, vermehrt rasch ihre Ausfuhr, auch weil sie mit ihren Fabrikwaren die vermehrte Einfuhr landwirtschaftlicher Waren bezahlt. Die Arbeit erzielt höhere wirkliche Löhne und widersetzt sich kräftig jedem Sinken der nominalen Löhne. Die Rente hingegen hört schließlich ganz auf, und die Kulturen gehen zurück. Die Bevölkerung verläßt die Felder und geht in die Fabriken. Auf den Ruinen der Rente erhebt sich unangefeindet der industrielle Profit.

Das sind, kurz zusammengedrängt, die wirtschaftlichen Momente, die in einem vollständigen Entwicklungsprozeß wirken. Dieser Prozeß ist natürlich keineswegs kurz, zumal die wirtschaftlichen Perioden vielleicht noch länger sind als die geschichtlichen. Auch ist nicht gesagt, daß die Entfaltung der Erscheinungen auch in den Einzelheiten so einfach und gerade sein müsse, wie wir sie beschrieben haben. Die Kräfte, die in der Produktion wirken und die die Handelspolitik treiben, sind zudem nicht bloß wirtschaftliche und haben zahllose Arten von Gegensätzen, Verbindungen, Ausschaltungen. Jedoch sind die großen Linien der Entwicklung so, wie wir sie gezeichnet haben.

Nach dieser fortschreitenden Entwicklung hat man Prozesse wirtschaftlicher Involution, bei denen Rente und Profit nicht mehr in Zwietracht sind und sich wieder miteinander verbinden. Und der Schutzzoll in seiner doppelten Form erscheint von neuem, vermag aber nicht, dem Boden die einstmalige Rente und dem industriellen Kapital das verlorene Ansehen wieder zu schaffen.

97. Der finanzielle Faktor der Handelspolitik: a) Die Wirkung der Finanz auf die Handelspolitik der

zusammengesetzten Staaten. — In vielen Untersuchungen der Elemente der Handelspolitik wird dem finanziellen Faktor nicht die Bedeutung beigemessen, die er verdient. Er ist vielfach entscheidend für das Übergewicht der Elemente, auf deren Seite er sich stellt. Seine bestimmende Kraft ist allerdings nicht immer dieselbe: mächtig und fast entscheidend in Zeiten schwerer finanzieller Mißstände und in Ländern, wo das öffentliche Finanzwesen von ganz besonderer Beschaffenheit ist, ist er hingegen schwach, wenn der Staatshaushalt in Blüte ist und die Steuerverfassung nicht zu allzu scharfen Streitigkeiten Anlaß gibt.

Der finanzielle Faktor kann die größte Tragweite haben in den Staatenbünden, in denen das indirekte Steuerwesen Obliegenheit der gemeinsamen Regierung ist.

Aus der Natur des Staatenbundes, der für die gemeinsamen Zwecke der Bürger der einzelnen Bundesstaaten zu sorgen hat, aus der Anstrengung, welche die Erreichung seiner Zwecke erheischt, und aus der Notwendigkeit, für alle besonderen Regierungen eine einzige Steuer einzuführen, folgt, daß die Bundessteuern die Eigenschaften der Allgemeinheit und Dehnbarkeit sowie der möglichsten Gleichheit der Erhebung haben müssen. Solchen Anforderungen entsprechen die indirekten Steuern vollkommen. Sie erlauben eine auf alle Staaten angewandte, gleichförmige, von Natur dehnbare Besteuerung, wie sie durch direkte Steuern keineswegs zu erreichen ist, weil diese einen wesentlich lokalen, auf den Staatenbund nicht übertragbaren Charakter haben.

Diese indirekte Besteuerung verträgt sich sehr gut mit einer anderen Aufgabe des Staatenbundes, nämlich mit der Handelspolitik, die dieser im Interesse aller Bundesstaaten zu besorgen hat. Die wirtschaftliche Funktion des Zolltarifs, der zur ausschließlichen Zuständigkeit der Zentralgewalt gehört, von der fiskalischen zu trennen, ist unmöglich. Man wüßte nicht, auf welchen Teil des Territoriums die von den eingeführten Waren, die in den verschiedenen Teilen des Staatenbundes verbraucht werden sollen, erhobenen Zölle bezogen werden müssen. Sie den Grenzbundesstaaten zuweisen, wäre gleichbedeutend mit einem Zugeständnis an sie, die Verbrauchsbesteuerung der inneren Bundesstaaten auszuüben, welche letzteren solchermaßen der ihnen allein zustehenden Einnahmen beraubt würden.

In der positiven und negativen Dehnbarkeit der indirekten Steuern liegt die größte Gefahr für die Bundesfinanz und auch eine fortwährende Störungsursache für die Handelspolitik. Der Ertrag der Steuern entspricht bei ihrer Dehnbarkeit nie genau der Vermehrung

der ordentlichen öffentlichen Ausgaben, während hingegen die direkten Steuern die größte Beständigkeit der Eingänge aufweisen. Daraus ergeben sich häufig Überschüsse und Fehlbeträge, manchmal in übergroßer Höhe: die Überschüsse gefährlich, weil sie zu sofortigen unproduktiven Ausgaben reizen, die Fehlbeträge nicht minder bedenklich, weil ihnen rasche und sichere Abhilfe folgen muß.

Die Abhilfe findet sich in der Vermehrung der Matrikularbeiträge oder auch in der der Grenzzölle. Wo aber die ersteren fehlen oder wo sich ihrer Vermehrung die Bundesstaaten widersetzen, bleibt nichts anderes übrig, als die Hand auf die indirekten Steuern, d. h. auf die Zölle zu legen. In solchem Falle erhöht die Zentralgewalt mehr aus finanziellen als aus wirtschaftlichen Gründen den Zolltarif, der automatisch auch größere Wirksamkeit als Schutzmaßnahme erhält.

Dort, wo die Zölle wohlgeordnet sind, lassen sich nur diejenigen unter ihnen erhöhen, die fiskalische Funktion haben. Auch das ist aber nicht immer möglich, sei es weil sich bei manchen dieser Zölle die fiskalische Funktion nicht von der wirtschaftlichen trennen läßt, sei es weil die finanziellen Bedürfnisse bisweilen eine Zollverschärfung für alle fremden Waren erfordern, die in größerer Menge auf den Inlandsmarkt gelangen. Ein anderer Grund, der häufig zuletzt eine über das Bedürfnis hinausgehende und in der Regel von wirtschaftlichen Zwecken nicht freie Tarifveränderung herbeiführt, ist die sich bietende Gelegenheit, die Zollordnung zu erörtern und sie teilweise umzuschaffen. In solchen Fällen machen sich alle Interessen bemerkbar, die Regierung hat nicht immer Selbstbeherrschung, und die stärkere Koalition von Produzenten bringt, wenn auch scheinbar, um der Finanz zu nützen, die Zölle zum Steigen, an denen ihr als Mitteln zur Erreichung höherer Profite gelegen ist.

Manchmal setzt sich, wenn die Bundeseinnahmen die ordentlichen Haushaltsbedürfnisse übersteigen, die umgekehrte Bewegung durch, die gleichfalls gefährlich ist, weil so ein gelegentlicher finanzieller Grund schließlich im entscheidenden Maße auf alle Zollordnungen und damit auf die Handelspolitik Einwirkung erhält.

Die Wirtschaftsgeschichte einiger Länder ist reich an bezüglichen lehrreichen Beispielen. In den Vereinigten Staaten von Amerika ist der Zolltarif im allgemeinen oder besonderen mehrmals in sehr erheblicher Weise erhöht oder ermäßigt worden aus mehr oder minder unumgänglichen und direkten finanziellen Gründen, denen jedoch selten wirtschaftliche Nebenstrebungen Farbe gaben. Auch die Schweiz zeigt den großen Einfluß der Finanz auf die Handelspolitik, und zwar von dem Zeitpunkte an, als eine Botschaft des Bundesrats, zu dessen Zuständigkeit die Zölle nach der Bundesverfassung von 1848 gehörten, am 7. April 1849 erklärte, daß der Betrag der Zölle die Gesamtsumme der bisher den Kan-

tonen vorbehaltenen Gefälle übersteigen müßte; die finanziellen Bedürfnisse haben die Zolltarife der Schweiz teils ausschließlich, teils wesentlich bestimmt, und das wird in mehreren Äußerungen des Bundesrates sogar unverhohlen ausgesprochen. Der Unterschied der Art, in der in den Vereinigten Staaten und in der Schweiz die Finanz auf die Handelspolitik Einfluß übte, besteht darin: in der Schweiz wirkte die Finanz stets im schutzzöllnerischen Sinne; in den Vereinigten Staaten hingegen bald im einen und bald im anderen Sinne, je nach den Perioden des Gedeihens und der Bedrängnis, die der Bundeshaushalt durchmachte.

In Deutschland hatte das finanzielle Element auch sein Gewicht in der Orientierung der Handelspolitik. Obwohl Deutschland als einziger unter allen Staatenbünden auch über direkte Einnahmen privatrechtlicher Natur verfügt — Zinsen aus dem Reichsinvalidenfonds, Erträge der elsaß-lothringischen Eisenbahnen und der Reichsdruckerei, ein Teil der Reinerträge der Reichsbank —, sind doch die Hauptquelle der Reichsfinanzen die indirekten Verbrauchssteuern, die mehr als die Hälfte der Gesamteinnahmen stellen; das Reich verfügt überdies über die Matrikularbeiträge der einzelnen Bundesstaaten, — eine Einnahme, welche die Vereinigten Staaten und die Schweiz nicht haben. Die Geschichte des Deutschen Reiches lehrt uns nun, daß die Mittel zur Entfaltung der Reichspolitik meist hauptsächlich von den Zöllen verlangt wurden. Der erste Reichskanzler mußte, sogleich als er die neue Verfassung endgültig fertiggestellt hatte, daran denken, wie dem Reiche neue unabhängige Einnahmequellen erschlossen werden könnten. Die finanzielle Frage hatte damals eine sehr große Bedeutung. Bereits im Jahre 1877 vertrat der Verein der Steuer- und Wirtschafts-Reformer ein Zollprogramm auf der Grundlage eines mäßigen und gleichförmigen Zolles auf alle eingeführten Erzeugnisse. So war der von Niendorf ausgearbeitete Tarifentwurf. Die freihändlerischen Ideen hatten in jener Zeit noch das Übergewicht, aber aus den Erörterungen ging deutlich hervor, daß der finanzielle Grund ihnen entgegenwirken sollte; somit kam nebenbei auch ein gewisser schutzzöllnerischer Gesichtspunkt zur Geltung, der in dem Entwurf Niendorf den Zöllen neben ihrem fiskalischen Charakter nicht allgemein und ohne weiteres angemerkt wurde. Der finanzielle Grund machte, fast ohne daß es die Freihändler merkten, die Grenzgebühren schutzzöllnerisch.

Ohnehin drängten um das Jahr 1877 neue Verhältnisse zu einer Erhöhung der Grenzzölle, um aus ihnen größere Einkünfte zu ziehen. Der Verfall des Septennats war nahe und nicht minder der Bedarf einer Verstärkung des Heeres. Die Reichsfinanzen sahen Tag für Tag die ordentlichen Einnahmequellen dürftiger werden und waren gezwungen, sich in immer größerem Maße an die Matrikularbeiträge zu halten. Das machte die einzelnen Bundesstaaten sehr unzufrieden, zumal sich einige von ihnen bereits in einer ungünstigen Finanzlage befanden und die Matrikularbeiträge nicht erhöhen konnten, weil die direkte Besteuerung bei ihnen bereits den höchst erträglichen Grad erreicht hatte. Das neue Reich begann zu teuer zu werden! Die Vorschläge, die Eisenbahnbetriebe auf das Reich zu übernehmen und aus der Tabaksteuer mehr herauszuholen, waren durchgefallen. Welcher andere Rettungsweg blieb noch übrig außer dem einer Anziehung der Zollschrauben? Und diesen Weg bevorzugte der Reichskanzler um so lieber, als die Anforderungen des Reichshaushalts sich vollkommen deckten mit seinen wirtschaftspolitischen Ansichten und mit der vorhandenen schutzzöllnerischen Bewegung.

Die Finanzminister der deutschen Bundesstaaten, die im Sommer 1878 in

Heidelberg zusammengekommen waren, hatten sich bereits dahin entschieden, auf die Zölle zu drücken und solchermaßen jede Verschärfung der Matrikularbeiträge und der direkten Steuern zu vermeiden. In dem Tarifentwurf, der dem Reichstage vorgelegt wurde, bildete die Erhöhung der fiskalischen Zölle eine der Grundlagen der erstrebten Reform. Gewiß war der finanzielle Grund nicht die einzige Triebfeder dieser Entwicklung, die sich auf dem Gebiete der Handelspolitik vollzog, aber sicherlich ein entscheidender Faktor von ihr. In einem Schreiben Bismarcks an den Minister Hofmann vom 10. Januar 1879 wurde darauf hingewiesen, daß die finanziellen und die wirtschaftlichen Zölle in einem einzigen Gesetzentwurf zusammengehalten werden müßten, damit nicht die einen bewilligt und die anderen abgelehnt werden könnten. Die Vereinigung hätte die handelspolitische Bekehrung erleichtert, weil sie die Stimmen derer, die ob der Reichsfinanzen besorgt waren, und derer, die einen höheren Schutz wünschten, zusammengeführt hätte. Braucht es eines noch größeren Beweises, daß der finanzielle Grund eine entscheidende Rolle spielte in dem Kampf, der damals zwischen Schutzzoll und Freihandel gekämpft wurde? Die finanziellen Beweggründe erwarben eine größere Wirkungskraft durch die Geschicklichkeit, mit der sie vom Kanzler gehandhabt wurden. Er, der bereits den fiskalischen Gründen die erste Stelle in der Reform zugewiesen hatte, stellte gegenüber den Besitzern des Bodenreichtums in den Vordergrund, daß die künftigen Mehreinnahmen aus den Zöllen teilweise zur Milderung der unerträglich gewordenen direkten Steuern verwendet werden würden. Und diese Zwecksetzung, die Bismarck wiederholt mit der ihm eigentümlichen schwungvollen Entschiedenheit aussprach, bekehrte wirklich die noch unentschieden gebliebenen Besitzer städtischer und ländlicher Güter. Kurz, die Reform wurde als ein Gut für die Steuerzahler angepriesen und als eine Notwendigkeit für die Finanzen der Einzelstaaten und des Reichs, das die wenig würdige Rolle eines lästigen Kostgängers zu spielen genötigt war. Der finanzielle Grund trug viel dazu bei, die parlamentarische Mehrheit (217 von 336 Stimmen) zu vergrößern, die für den neuen Tarifentwurf stimmte. Dieser war in der Tat für die Reichsfinanzen von wohltätiger Wirkung: während im Jahre 1877/78 die Reineinnahmen aus den Zöllen 103,7 Millionen Mark betragen hatte, waren sie 1883/84 auf 189,7 und 1889/90 schon auf 357,7 Millionen Mark gestiegen.

Die Erträgnisse der Zölle waren dem Reichshaushalt immer von höchstem Nutzen. Aber die neue Weltpolitik mit dem Wachstum der Kriegsflotte und den kolonialen Expeditionen nötigte zu weiteren finanziellen Leistungen, wofür die ordentlichen Einnahmen ganz und gar nicht ausreichten. Wenngleich das dem Geiste der Verfassung widersprach, ward das Reich manchmal genötigt, zu außerordentlichen Darlehen seine Zuflucht zu nehmen, um die Fehlbeträge zu decken, da eine Erhöhung der Matrikularbeiträge nicht mehr möglich war. Und es kam nicht selten vor, daß man den Reichsinvalidenfonds heranzog. Diese neuen finanziellen Schwierigkeiten und noch schlimmere, die für die nächste Zukunft vorausgesehen wurden, erleichterten dann die Verabschiedung des Zolltarifs vom 25. Dezember 1902, der erheblich höher war als der voraufgegangene. Da freilich auch die hieraus geflossenen neuen Reichseinnahmen noch nicht dem Bedürfnis entsprachen, wurden später neue Steuergesetze verabschiedet, von denen auch einzelne Sätze des Zolltarifs zu rein finanziellen Zwecken betroffen wurden.

b) Die Einwirkung der Finanz auf die Handelspolitik

der anderen Staaten. — Die Nationen, die eine andere Steuerverfassung haben als die Staatenbünde, kennen den finanziellen Grund als eine auf dem Gebiete der Handelspolitik wirkende Kraft nicht minder. Natürlich macht sich der finanzielle Einfluß in mehr oder minder entschiedener Weise geltend je nach der mehr oder minder vernunftgemäßen Verfassung des Staatsbetriebes und seinem Gedeihen oder Niedergang.

So stellte Rußland, das mit einer chronischen Schwäche seiner Finanz zu kämpfen hat, sein Zollregime in den Dienst derselben. Und wenn sich die russische Handelspolitik auch die Entwicklung der nationalen Industrie vorsetzte, so suchte sie diesen zweiten Zweck doch nur dann und insoweit zu erreichen, als sich das mit den Ansprüchen des Fiskus vertrug. Sonst hätte man ihn ganz vernachlässigt. Und so groß war der Einfluß, den die Finanz auf die handelspolitische Richtung genommen hatte, daß der Wille des Zaren Nikolaus I. selber, der eine weniger illiberale Richtung wünschte, nichts dagegen auszurichten vermochte. Nur für kurze Weile machte man um die Mitte des neunzehnten Jahrhunderts einen Versuch mit einem minder einengenden Zollsystem: aber unter den mehreren Gründen zu diesem Schritt war die Erwartung, daß durch eine Ermäßigung der Zölle eine Verstärkung des Verbrauchs herbeigeführt werden würde und auf diesem Wege eine Vermehrung der Zolleinnahmen. Aber schon nach vier Jahren wurde wieder die Finanz direkt als erster und oberster zollpolitischer Maßstab eingesetzt. Das hinderte natürlich nicht, daß, wie z. B. für die Baumwolle, fiskalische Zölle auch die Funktion von wirksamen Schutzmaßnahmen erfüllten, und daß neuerdings Versuche einen gewissen Erfolg hatten, Zölle von fiskalischem und von wirtschaftlichem Charakter wohl zu scheiden.

Die ersten Schritte der schutzzöllnerischen Reaktion in Frankreich wurden von finanziellen Bedürfnissen, mit denen seit ihrer Entstehung die dritte Republik arg zu kämpfen hatte, unterstützt. Die bezüglichen Gesetzentwürfe von Thiers sind bekannt. Als er kaum auf den höchsten Gipfel des neuen Regimes gelangt war, brachte er zu dem Zweck, das durch den Krieg verursachte ungeheure finanzielle Mißverhältnis zu beheben, einen Entwurf neuer Steuern heraus, in dem die Zölle den Hauptteil darstellten. Die neuen Zölle und die Verschärfung der alten hatten nur diesen finanziellen Sinn. Bedenklich war indes vor allen anderen der Zoll auf industrielle Rohstoffe. Einige dieser Zölle wurden vom Parlament bewilligt, andere nicht; im besonderen nicht der auf industrielle Rohstoffe. Von den bewilligten hatten aber einige außer der fiskalischen auch die Bedeutung eines größeren Schutzes. Die Umgestaltung der Wertzölle in spezifische Zölle z. B. brachte der Finanz erheblichen Vorteil, führte aber auch zu ausgedehnterem Schutz. Nicht umsonst war eine derartige Umbildung von den geschützten Industriellen immer gefordert worden. Jedenfalls wurde das Prinzip, aus den Zöllen in großem Maßstabe Geld zu holen, allgemein angenommen und mußte sich in der Folge noch fruchtbarer erweisen. — Einige Jahre später, 1878, erhöhte die französische Regierung aus ausschließlich finanziellen Gründen die Zölle in erheblichem Maße, und darunter auch diejenigen, welche schützende Zwecke hatten. Die so direkt von fiskalischen Gesichtspunkten bestimmten Zölle wurden sodann in den Tarif von 1881 aufgenommen.

Die wirtschaftliche und finanzielle Wiederherstellung Frankreichs war sehr

rasch, und der Staatshaushalt konnte das Gleichgewicht erreichen. Darum aber hörten die fiskalischen Gründe nicht auf, die Handelspolitik der Republik zu beeinflussen. Als um das Jahr 1890 ein neuer Tarifentwurf zur Beratung gelangte, wurden die Bedürfnisse des Fiskus und innerpolitischer Reformen nicht wirtschaftlicher Natur zur Geltung gebracht, und im Senat hob der Berichterstatter der Kommission eigens hervor, daß der Mehrertrag der vorgeschlagenen neuen Zölle für die Staatskasse sich auf 130 Millionen Francs jährlich beziffern würde. Und der neue Tarif wurde angenommen.

Italien stellte die Handelspolitik, namentlich in einigen Abschnitten seiner Geschichte, ebenso und vielleicht noch mehr als die anderen Länder, in den Dienst der Finanz. Das junge Reich hatte, kaum entstanden, einen ungeheuren Fehlbetrag des Staatshaushalts zu decken, der 1861 mehr als eine halbe Milliarde, 1866 schon 721 Millionen und in den ersten zehn Jahren nie weniger als 200 Millionen Lire betrug. Die Grenzzölle gaben dem Haushalt nur sehr wenig. Da begann man einfach, lediglich geleitet von dem Interesse des Staatsschatzes, viele eingeführte oder ausgeführte Waren zu belasten. Die freihändlerische Richtung blieb, namentlich wegen des Handelsvertrages von 1863 mit Frankreich, unverändert, aber sie begann bereits erhebliche Abänderungen fiskalischer Natur zu erleiden.

Mit dem Gesetz vom 28. Juni 1866 wurden erhöht oder neu eingeführt 54 Einfuhrzölle und 57 Ausfuhrzölle. Einige von ihnen hatten wegen der Waren, auf die sie fielen, auch Schutzwert, so die auf Korn, Vieh und Seide. Die freihändlerische Richtung erfuhr tatsächlich schwere Verletzungen, und zwar nur aus fiskalischen Gründen. Der Tarif von 1878 machte sich vor allen Dingen zur Aufgabe, die Einnahmen der Staatskasse zu verstärken und gleichzeitig den gerechten Beschwerden der Produzenten über das den wirtschaftlichen Bedingungen des Landes nicht mehr entsprechende Zollregime zu genügen. In dieser halben Bekehrung zum Schutzsystem haben, wie man sieht, die Bedürfnisse des Fiskus die allererste Stelle. Kein Zoll, der der Staatskasse etwas abwerfen konnte, wurde gespart, so daß viele Zölle als Schutzmaßnahmen zu wirken begannen, die diesen Zweck neben dem fiskalischen gar nicht hatten. So erstarkte das Schutzsystem im Schatten des Fiskus, der aus den Zöllen 1874 bereits 98 Millionen — 1864 waren es nur 57 gewesen — und 1884/85 208 Millionen Lire bezog.

Es kann sein, daß in der folgenden Reform von 1886 die finanziellen Gründe nicht mehr an erster Stelle standen. Sicher ist jedoch, daß die noch immer schwierigen Bedingungen des Staatshaushalts hierbei wie in mehreren folgenden Sondergesetzen ihre gewichtige Rolle spielten als Triebfeder zur Erhöhung vieler Zölle. Einige dieser Zölle — es genüge der Hinweis auf die Kornzölle, die binnen zehn Jahren dreimal erhöht wurden, und zwar von 14 auf 75 Lire für die Tonne — haben einerseits die Staatsfinanzen gestärkt und anderseits Italien immer weiter zum Schutzsystem getrieben.

Die Finanz entfaltet also einen fast andauernden Einfluß auf die Handelspolitik. Beträchtlich und manchmal entscheidend in den Staatenbünden mit dringenden finanziellen Bedürfnissen, ist dieser Einfluß schwächer in den Ländern, in denen die Steuerordnung auf mannigfaltigeren, ausgiebig einträglichen Grundlagen ruht.

Die Unterscheidung zwischen fiskalischen und schützenden Zöllen

vermag nicht immer das Wirken des Fiskus auf das ihm eigene Gebiet zu beschränken. Das Wirken des Fiskus geht häufig darüber hinaus, erstens durch Beeinflußung der Zölle, die zugleich schützenden und fiskalischen Wert haben, sodann durch Beeinflußung auch derer, die eine ausschließlich wirtschaftliche Aufgabe haben. Die Umbildung der fiskalischen Zölle in schützende beobachtet man am besten in den jungen Ländern. C. G. Fuchs bemerkt in einer Besprechung der englischen Kolonien, daß die ersten industriellen Zölle nur ein nicht absichtlicher Reflex der finanziellen Zölle waren. Bei der ungeheuren allgemeinen Zunahme der öffentlichen Ausgaben ist es sehr schwer zu glauben, daß der Fiskus auch wieder eine freihändlerische Reform zu fördern vermöge. Die Vermehrung der Einnahmen aus den Zöllen ist kaum ausreichend, wenn sie nicht geradezu unzulänglich ist, die größeren Ausgaben zu bestreiten. Nur in den Vereinigten Staaten hat in vergangenen Zeiten die Blüte der Finanzen dazu beigetragen, die übermäßige Anspannung der Zölle abzuschwächen. Aber die Erscheinung wird sich in Zukunft vielleicht nicht mehr wiederholen, eben wegen der wachsenden Lasten, welche die imperialistische Politik dem Bundeshaushalt aufbürdet.

Die finanziellen Gründe rechtfertigen Maßnahmen der Handelspolitik, welche die reinen wirtschaftlichen Gründe zu erklären unzulänglich wären.

98. Der politische Faktor der Handelspolitik. — Wenn der politische Faktor manchmal die bescheidene Rolle spielt, das Handelssystem bloß leise zu beeinflussen, so bestimmt er doch auch manch ander Mal das Handelssystem ganz allein.

In den Vereinigten Staaten war der erste Tarif das Ergebnis verschiedener, namentlich finanzieller Ursachen, aber es waren auch politische Beweggründe beteiligt, insofern er dienen sollte auch als Bindemittel für die eben erst beschlossene Union. Wenn der erste Tarif übrigens einige spezifische Zölle aufnahm, so war das zu dem Zwecke, die Versorgung mit unentbehrlichen Waren für den damals mehr als je wahrscheinlichen Fall von Konflikten mit dem Auslande sicher zu stellen. Hamilton, auf den die Zollverfassung jener Zeit zurückzuführen ist, ließ sich mehr von politischen als wirtschaftlichen Gesichtspunkten leiten, und zwar von den Gründen, die die ganze Politik der föderalistischen Partei beseelten und die darauf hinausgingen, der exekutiven Gewalt Energie und Ansehen und dem Nationalgefühl Entschiedenheit einzuflößen. Die völlige Emanzipation von England war der alles beherrschende Gedanke der Amerikaner in den Zeiten, die auf ihre politische Befreiung folgten, und diesem Gedanken entsprach die Zollwehr, welche den amerikanischen Markt von den englischen Waren befreien sollte.

Ein anderer politischer Grund bestimmte die lebhafte Reaktion gegen den Tarif von 1828. Das 1831 geschlossene Freihandelsübereinkommen von 15 Süd-

staaten wandte sich gegen jenen, als Verletzung des Geistes der Verfassung bezeichneten Tarif und man schien am Vorabend einer Loslösungsbewegung zu stehen. Der Aufruhr in Süd-Karolina war eine blutige Erläuterung dazu. Gegenüber dieser Tatsache von höchster politischer Bedeutung mußten sich die amerikanischen Schutzzöllner beugen und den gemäßigten Tarif von 1832 annehmen. Und später war es die politische Auffassung, die man in die Formel preßte, „Amerika den Amerikanern!", welche stets im schutzzöllnerischen Sinne auf die Handelspolitik drückte.

Ein weiteres und noch überzeugenderes Beispiel von dem, was die politischen Gründe für die handelspolitische Richtung zu bedeuten haben, wird uns von der deutschen Geschichte geboten. Um die Mitte des vergangenen Jahrhunderts wurde zwischen Österreich und Preußen der zähe Kampf um die Vorherrschaft in Deutschland gekämpft. Österreich hätte, um seine Hegemonie im deutschen Bunde zu stärken, am Zollverein teilnehmen mögen, aber Preußen widersetzte sich dem aufs entschiedenste. Die wirtschaftlich-finanziellen Bedingungen Österreichs waren in jener Zeit nichts weniger als blühende, und der Schutzzoll war ihm doppelt erwünscht, weil die hohen Zölle die Reichseinkünfte verstärkt und den verschiedenen Zweigen der nationalen Produktion die ihnen nötige Zeit zur Sammlung gewährt hätten. Die Lage hatte sich noch verschlimmert infolge des Krieges von 1859, der sehr schwere Rückwirkungen auf die erschöpften Finanzen gehabt hatte, und auch weil der schutzzöllnerische Geist unbeugsamer und gieriger geworden war als je. Hiergegen war die Lage Preußens sicherlich besser und gestattete ein energischeres Verhalten in den politischen Streitigkeiten.

Der Handelsvertrag von 1853 zwischen Österreich und dem Bunde hatte zwar die österreichischen Wünsche nicht vollkommen befriedigt, aber sie anderseits auch nicht völlig enttäuscht, denn es war auch vereinbart worden, daß im Jahre 1860 Präliminarverhandlungen zu einer erweiterten Zollliga, in der die der Regierung in Wien unterstehenden Länder auch Aufnahme finden sollten, begonnen werden würden. Preußen verhehlte sich die Gefahr eines bevorstehenden Eintritts des Rivalen in den Zollverein nicht und griff zu einer kühnen Maßnahme von größter politischer Wirkung: es eröffnete am 15. Januar 1861 Verhandlungen mit Frankreich, um vermittels eines Handelsvertrages eine Zeit wirtschaftlichen Friedens zwischen den beiden Ländern einzuleiten. Die Zeiten waren der freihändlerischen Richtung günstig, und der neue Vertrag konnte sich ihr nicht entziehen, mußte dem Einfluß des kurz zuvor (23. Januar 1860) zwischen Frankreich und England zustande gekommenen berühmten Handelsvertrages unterstehen. Der preußisch-französische Vertrag wurde abgeschlossen am 29. März 1862. Er brachte die breiteste Angleichung der Zolltarife der beiden Länder und die Klausel der meistbegünstigten Nation mit sich. Da nun Frankreich ein sehr liberales Zollsystem eingeführt hatte, so dehnte sich dieses System nun auch auf den Zollverein aus, in dessen Namen Preußen mit Frankreich verhandelt hatte. Die unmittelbare Folge dieses geschickten Zuges war die, daß Österreich, da es wegen des chronischen schlechten Standes seiner Wirtschaft und seiner Finanz der freihändlerischen Richtung nicht zuzustimmen vermochte, auf die Teilnahme am Zollverein verzichten mußte, der die freihändlerische Richtung nunmehr aufgenommen hatte und betätigte. Österreich blieb also außerhalb des Zollvereins, und das war für Preußen und sein politisches Ansehen ein unberechenbarer Vorteil. Und so brachte ein rein politischer Grund das Zollregime eines großen Marktes in eine Richtung, für die die nationale Produktion vielleicht noch nicht

ganz reif war. Ja, das Interesse Preußens hätte zu jener Zeit in einer Zoll-liga mit Österreich bestanden, und Preußen hätte dadurch, da es eines der fortgeschrittensten Länder des Zollvereins war, den Absatzbereich für seine Produktionen ansehnlich erweitert. Das wußte man sehr wohl, und doch brachte man jede wirtschaftliche Stimme zum Schweigen gegenüber dem großen politischen Ziel, das es zu erreichen galt.

Auf das Zollsystem hatten manchmal auch innerpolitische Gründe Einfluß, ja sogar parlamentarische. 1878 drängte das Fehlen einer Unterstützung von seiten der Nationalliberalen die Regierung zur Fühlungnahme mit dem Zentrum und zur Annahme von dessen wirtschaftspolitischem Programm. Und der Erfolg der schutzzöllnerischen Reaktion wurde erleichtert dadurch, daß die Arbeiter, die Grund genug zum Widerstande gehabt hätten, ganz vom Kulturkampf und vom Sozialismus in Anspruch genommen waren und sich daher an dem Kampf um das Zollregime nicht beteiligten. Außerdem hatten die Wahlen zum Reichstag, die gleich nach den Attentaten auf Kaiser Wilhelm I. ausgeschrieben worden waren, die Reihen der Liberalen, unter denen sich die Freihändler meist zu befinden pflegen, sehr gelichtet, und es fand sich, zumal das Zentrum auch noch durch das Versprechen rascher Einstellung des Kulturkampfes der Regierung günstig gestimmt worden war, eine große Mehrheit für die Gesetze betreffend den neuen Zolltarif und die Sozialisten. In den späteren Jahren hat namentlich die gestiegene innerpolitische Bedeutung der wohlorganisierten Agrarier die Reichsregierung mehrmals genötigt, deren schutzzöllnerischem Programm direkte und indirekte Zugeständnisse zu machen.

In Frankreich war ausschließlich politischer Natur der kontinentale Block, der zu Zeiten Napoleons I. der Zollordnung das Gepräge gab. Politisch waren ferner die Vergeltungsmaßnahmen gegen Englands wirtschaftliche Interessen. Aus innerpolitischen Gründen erfolgte der Ansatz zu einem weniger einzwängenden Zollsystem, als während der Restauration Graf d'Artois die Monarchie volkstümlich zu machen gedachte vermittels der freien Einfuhr der Waren allgemeinen Bedarfs. Die Minister Louis Philipps enthielten sich nicht, offen zu erklären, daß man den Zollschutz abschaffen müßte, weil er ein Privileg darstelle und mithin nicht mehr vereinbar sei mit der demokratischen Form der monarchischen Einrichtungen.

Auf denselben Beweggrund ist zum großen Teil die sogleich darauf rasch eingetretene Bekehrung in der Handelspolitik zurückzuführen. Als die Regierung des letzten der Orléans wahrnahm, daß den Ständen, auf die sich die Monarchie zu stützen gedachte, nicht der Freihandel, sondern der Schutzzoll nottat, änderte sich ihre Rede und ihr Werk. Sie begann, die Interessen der Großstadtindustriellen zu pflegen und die Zölle, die kurz zuvor die entgegengesetzte Bewegung nehmen zu sollen schienen, zu ihren Gunsten zu gestalten. Doch war dieses handelspolitische Manöver zur Sicherung der Monarchie nicht mehr ausreichend, um diese vor der republikanischen Flut zu retten.

Später, im Laufe der dritten Republik, wurde die schutzzöllnerische Reaktion auch durch den Wunsch erleichtert, die in Frankreich infolge der Zerstückelung des Grundeigentums so zahlreichen und so auf Schutz versessenen kleinen Rentiers dem neuen Regime geneigt zu machen. Auch die politische Rachsucht gegen die Besieger jenseits des Rheins, denen kraft des Artikels 13 des Frankfurter Vertrages alle Zollzugeständnisse zugute kamen, welche Frankreich infolge abgeschlossener Handelsverträge dritten Staaten machte, trug dazu bei. Durch die

1892 eingeführte Autonomie glaubte man, diesem Mißstande zu begegnen. Man gab dem Schutzsystem die größte Wirksamkeit, machte den Abschluß von Handelsverträgen fast unmöglich und schaltete auf diese Weise die indirekten Vorteile aus, die Deutschland bisher genossen hatte.

Auch die freihändlerische Politik, die Graf Cavour für Italien wollte, war nicht bloß das Erzeugnis von dessen persönlichen Ansichten und dessen Erkenntnis der wirtschaftlichen Interessen, sondern diente auch und vornehmlich großpolitischen Zielen. Cavour suchte, wie Werner Sombart sehr richtig dargetan hat, das Wohlwollen Frankreichs und Napoleons III. zu erreichen und zu behalten durch eine volle Übereinstimmung in handelspolitischen Fragen. Italien orientierte seine Handelspolitik auch später im Interesse seiner politischen Konsolidierung nach derjenigen Frankreichs und richtete sozusagen seine Zollordnung nach dem französischen Vorbilde ein. Und in dem Wunsche, seinen politischen Einfluß zu vermehren, gelangte Italien auch zum Abschluß der Handelsverträge mit fast allen Staaten Europas.

Das gleiche war der Fall in der Schweiz, als sie sich als Bund konstituiert hatte und sich als unabhängiges Staatswesen offenbaren wollte. In diesem Sinne befolgte sie von 1850 bis 1863 die Politik der liberalen Verträge. Zur Einführung dieses Systems tat das ihrige die rasche Verbreitung der demokratischen Ideen und der mit ihnen gegebenen Vorliebe für die ärmeren, so sehr zahlreichen Klassen. Die freihändlerische Politik erschien als die notwendige Ergänzung der demokratischen Politik: dem Volke sollte der billige Lebensunterhalt gesichert werden vermittels eines Zollsystems, das die notwendigen Volksnahrungsmittel in sehr milder Weise bedachte.

Auch England hat trotz der Beständigkeit seines Handelssystems zahlreiche Beweise dafür gegeben, daß der politische Faktor viel zu besagen hat. So war es der Wunsch, die Stimmen der Industriellen des Nordens zu erlangen, der die konservative Partei dazu verleitete, die schutzzöllnerischen Gebühren Indiens zu unterdrücken; und diese englisch-innerpolitische Ursache trug dazu bei, Indien unter die Herrschaft der Baumwollindustrie von Lancashire zu bringen.

Der bestimmende Einfluß der politischen Gründe auf das handelspolitische System ist nicht so andauernd wie der der finanziellen. Aber sie sind manchmal noch entscheidender als die finanziellen Gründe. Gegenüber einem hohen politischen Interesse schweigen alle andersartigen Gegenstrebungen. Die Zollordnungen lassen sich, und sollten sie selbst ernste und zahlreiche Interessen verletzen, gefügig biegen und wenden, werden von allen angenommen und sogar willkommen geheißen, wenn sie als eine wirksame Waffe für die nationalen Forderungen verwandt werden sollen.

99. Der wissenschaftliche Faktor in der Handelspolitik. — Ein weiteres Element der Handelspolitik, ein Element intellektueller Natur, besteht in der geistigen Strömung, welche die Gelehrten bisweilen zu bestimmen gewußt haben, indem sie die öffentliche Meinung zugunsten bald des Freihandels und bald des Schutzsystems beeinflußten. Dieser Faktor, das kann man schon jetzt sagen,

hat keine Wichtigkeit. Seine Siege waren fast immer nur flüchtige und führten nur dann zu einem dauernden Werk, wenn die Ideen, die man oben hegte, mit den Tatsachen übereinstimmten, die unten sich durchsetzten.

Friedrich List, der nicht bloß ein Mann der Wissenschaft war, sondern auch ein unermüdlicher und tüchtiger Vorkämpfer, trug mit seinem System der Nationalökonomie gewiß dazu bei, in Deutschland die industriellen Zölle zu stärken und ihnen größere Lebensfähigkeit zu geben. Diese Zölle verschwanden aber, sobald die politischen Strebungen, die in Deutschland reiften, ein liberales Regime erheischten. Man muß jedoch anerkennen, daß diese Strebungen auf das Zollregime mit größerer Leichtigkeit einzuwirken vermochten, weil in der deutschen öffentlichen Meinung bereits die Lehre Cobdens und das Vorbild Englands eine dem liberalen Regime zum Teil günstige Stimmung gezeitigt hatte.

Doch während in England die freihändlerische Strömung eine dauernde neue Ordnung herbeiführte, wurde sie hingegen in Deutschland rasch überwunden. Die freihändlerischen Doktrinäre wurden auf dem sozial-ökonomischen Kongreß von 1875 geschlagen. Sie waren von den Agrariern verlassen worden, die bis dahin ihre größte Stärke gebildet hatten. Gerade zu jener Zeit begann die deutsche Landwirtschaft unter dem Gewicht der fremdländischen Konkurrenz zusammenzuknicken und fand mithin nicht mehr ihre Rechnung in der Zustimmung zum Freihandel. Der Unterschied zwischen den Ergebnissen und der Dauer der intellektuellen Agitation in England und in Deutschland erklärt sich so: In England war sie spontan entstanden und hatte sich ergeben aus den wirklichen Interessen des Landes, mit denen sie sich in völliger Übereinstimmung befinden mußte und tatsächlich auch befand; in Deutschland war sie hingegen nur eine Schulmeinung, eine künstliche Ableitung aus dem, was anderwärts natürlicher Weise vorgefallen war. In England waren die Kämpfer in erster Linie mehr die Industriellen und die der Solidarität ihrer Klasseninteressen vollkommen bewußten Arbeiter, also zwei völlig homogene Elemente, als die freihändlerischen Doktrinäre; in Deutschland hingegen stammten die eifrigsten Apostel aus den Reihen der Dogmatiker des Freihandels, die mehr oder minder lau unterstützt wurden von den norddeutschen Landwirten, waren es also heterogene Elemente, denen nichts mehr als ein Tageserfolg blühen konnte, wie das auch tatsächlich geschah.

Wenn es ein Land gibt, in dem der Gegensatz zwischen den Intellektuellen und der befolgten Handelspolitik noch deutlicher und krasser zur Erscheinung kommt, so ist es Frankreich. Hier, kann man sagen, kennt die wirtschaftliche Literatur keine Schutzzöllner von Wert und Überzeugung. Alle Wirtschaftslehrer waren und sind Freihändler. Indessen ward ohne einen nennenswerten Zwiespalt in der öffentlichen Meinung und in den verschiedenen Klassen von Produzenten der Schutzzoll fast ohne Unterbrechung betätigt, und Versuche der Doktrinäre, für den Freihandel Stimmung zu machen, bleiben ganz oder ziemlich vergeblich. Gab es einen Zeitraum, in dem die französische Schutzzollpolitik minder beengend ausfiel, so wäre es verwegen, ihn irgendwie auf die Prinzipien der Wirtschaftslehrer zurückzuführen. Es erhellt vielmehr aus einer Reihe von Episoden namentlich der dritten Republik, daß die Bemühungen der Wissenschaft, wenn sie gegen die granitne Mauer der konkreten Interessen stoßen, völlig eitel sind.

Das gleiche gilt von Italien. Gab es jemals in Italien einen Wirtschaftslehrer, der dem Schutzzoll entschieden günstig war? Vom Katheder kam ein Strom freihändlerischer Beredsamkeit, sowohl, als sich die italienische Handelspolitik freiheitlich orientierte, wie späterhin. Aber in demselben Maße, wie sie zuvor des Einflusses ermangelte, entbehrte sie des Einflusses auch in der Folge. Freihandels- und Schutzsystem wechselten ab ganz unabhängig von allen abstrakten Prinzipien.

Auch jenseits des atlantischen Ozeans ist der Einfluß der Wirtschaftslehrer stets ganz geringfügig gewesen, wenn er nicht überhaupt ganz fehlte. Die Ideen von Hamilton, die in seinem berühmten „Report of Manufactures", der am 5. Dezember 1791 dem Repräsentantenhause vorgelegt wurde, niedergelegt sind, brachten sich erst mehrere Jahre später zur Geltung, nämlich erst, als sich eine Lage der wirklichen Dinge herausgebildet hatte, deretwegen der Schutzzoll als der Volkswirtschaft nützlich anerkannt wurde: der Tarif vom 27. April 1816, der erste, der den Namen schutzzöllnerisch verdient, war das Erzeugnis wirtschaftlicher Ursachen, zu denen die Ansichten der Wirtschaftslehrer nur einen sehr blassen Schimmer hinzutaten. Carey bekehrte sich nach zwanzigjähriger Verteidigung des Freihandels im Jahre 1848 zum Schutzzoll und verstärkte seine schutzzöllnerische Propaganda in der Zeit von 1848—1860. Aber gerade in diesen Jahren fanden die freihändlerischen Gesichtspunkte ihre ausgedehnteste Anwendung in den Vereinigten Staaten; die Tatsachen wickelten sich also in genau entgegengesetzter Weise ab, als Carey gewollt hatte.

In der Folge dienten die Lehren von List wie die voraufgehenden von Hamilton und wie die folgenden von Carey, Patten und Gunton dazu, die Ansprüche der amerikanischen Produzenten mit einem wissenschaftlichen Mantel zu bedecken und sie ein wenig vor den Augen des unkritischen Publikums zu rechtfertigen. Nun gab es wohl gegenüber den dem Schutz geneigten Wirtschaftslehrern auch noch andere, die dem Freihandel günstig waren und die den von den ersteren geübten Einfluß hätten wettmachen können. Aber diese Gegenströmung war tatsächlich ohne jede Wirksamkeit, denn sie stimmte nicht zu den maßgebenden natürlichen Faktoren.

Als in der kleinen Schweiz die Tatsachen die Orientierung zum Schutzzoll aufzwangen, da zeigte sich, daß die zahllosen und tüchtigen Katheder-Freihändler umsonst geredet hatten. Vergeblich fuhr selbst ein Numa Droz, der so großen wohltätigen Einfluß auf die politischen Geschicke seines Landes geübt hatte und die höchste Richterstellung inne hatte, fort, die Solidarität aller Formen von Freiheit, der politischen und der kommerziellen Freiheit zu predigen, und suchte er an den Karren des Freihandels alle die gebunden zu halten, die demokratisch dachten. Sehr bald bekehrte sich die Mehrzahl der Produzenten zum Schutzzoll, und das Referendum über den letzten Zolltarif ergab eine ungeheure Mehrheit für den Schutzzoll. Die Bürger der Schweiz blieben liberal und demokratisch, aber waren nicht mehr freihändlerisch.

Warum hatte in England das berühmte Buch von Smith so großen Zustimmungserfolg? Der „Reichtum der Nationen" kam 1776 zur Welt, als sich in England die industrielle Revolution vollzog, die England binnen kurzem zu höchster Blüte bringen sollte. Es kam neun Jahre nach dem Akte von 1767 zur Welt, der einige in die englischen Kolonien Nordamerikas eingeführte Waren mit Zöllen belegt und dort den Aufruhr herbeigeführt hatte. Es war gleichaltrig mit der Unabhängigkeitserklärung jener Kolonien (4. Juli 1776). Das berühmte

Buch erschien also just in dem Augenblick, in dem das alte Kolonialsystem zusammenbrach unter den Schlägen der amerikanischen Revolution und während ein zweites System erstand auf der Grundlage der Überlegenheit der englischen Industrie. Mit einem Fuß in der einen, mit dem anderen in der zweiten dieser Epochen, hat Smith seine Umwelt geeignet gefunden, um dem kolonialen Monopol die letzten Schläge zu versetzen und zugleich eine Lehre zu verbreiten, welche mit den gerade damals aufblühenden Interessen von Produktion und Handelsverkehr besser zusammenstimmte.

Schon am 19. April 1774 hatte sich Burke im Unterhause erhoben und besser, als es Pitt und Pownall 1766 und 1769 getan hatten, das bisher beobachtete Monopolsystem gekennzeichnet und bekämpft. Smith wollte hingegen das Monopol nicht so bekämpfen, wie er es wohl gekonnt hätte, ja er schien an einigen Stellen es zu verteidigen. Das koloniale Monopol fiel aber dennoch, so wie es Burke, Pitt, Pownall und andere vorausgesehen hatten. Die halbe Verteidigung von Smith vermochte die Ereignisse nicht aufzuhalten oder zu verzögern. **Abermals waren die Tatsachen stärker als die Lehren.**

Was die damals vorherrschende Form der Handelspolitik betrifft, den Merkantilismus, so gab ihm Smith einen tötlichen Schlag, von dem er sich nicht mehr erholt hat. In Anbetracht dessen hätten die damaligen Regierenden sogleich den Freihandel einführen müssen. Hingegen kamen die freihändlerischen Reformen erst viel später, nämlich 1820, d. h. mehr als ein drittel Jahrhundert, nachdem sie der schottische Philosoph angekündigt hatte. Und warum diese Verzögerung? Sicherlich nicht, weil die Geister etwa noch verschlossen waren gegen die Logik Smiths, sondern nur, weil das Interesse der englischen Produktion noch nicht für ein minder einzwängendes System war. Der Einfluß von Smith machte also für sich allein nichts aus. Er eroberte sich zwar den Geist von Huskinson, Peel und Gladstone, die sich in der Lage befanden, die Smithschen Ideen in Taten umzusetzen; diese bezauberten auch die Intellektuellen, welche den freihändlerischen Reformen Beifall zollten; sie gaben auch den Industriellen und den Arbeitern neue Beweisgründe an die Hand zur Verteidigung ihrer Klasseninteressen. Aber wann? Als man unten *materiell* das Bedürfnis empfand nach einem freihändlerischen Regime, um daraus höheren Profit und bessere Lebenshaltung zu ziehen. Derjenige Minister, der sich *vor* dieser Zeit unter Berufung auf die Ideen von Smith dem Parlament mit einem konkreten Reformentwurf vorgestellt hatte, wäre ohne Zweifel gefallen. Smith wurde von den Whigs aus demselben Grunde gepriesen, aus dem Malthus den Beifall der Tories fand. Smith predigte eine Lehre, welche die Liberalen (Industrielle, Kaufleute und Proletarier) zu größerem Reichtum und zu ausgebreiteterem Wohlbefinden führen sollte; er wurde daher von ihnen verstanden und befolgt. Malthus beschuldigte und tadelte die Armen selber als Urheber ihres Elends und wurde der Abgott der konservativen Latifundienbesitzer, denen er jeden Skrupel benommen hatte, daß sie an der Armut der Menge schuld waren. Aber in derselben Weise wie die Lehre von Malthus der Bodenaristokratie nicht das einstmalige Ansehen zu bewahren und die proletarischen Ansprüche nicht zu verzögern vermochte, so wäre das Werk von Smith ohne praktische Anwendung verblieben, wenn ihm nicht die Ereignisse einen praktischen Wert verliehen hätten. Mac Culloch sagt, daß das freihändlerische Wort von Riccardo, damaligem Mitgliede des Unterhauses, Peels Werk erleichterte. Aber erleichtern ist noch nicht bestimmen, und das Wort der Wirtschaftslehrer wäre ungehört geblieben, wenn

ihm das vorwiegende Interesse der Produzenten nicht einen guten Resonanzboden bereitet hätte. Erheblich war der Einfluß von Smith ganz gewiß, aber nur eben dann, wenn seine Lehren mit den Bedürfnissen des englischen Volkes zusammenstimmten. Der Freihandel wäre wohl auch gekommen ohne sein Werk, so wie das Kolonialsystem gefallen war trotz seiner halben Verteidigung.

Unfruchtbar bleiben auch die genialsten theoretischen Konstruktionen, wenn sie nicht mit den auf dem wirtschaftlichen Felde vorwiegenden Interessen zusammenstimmen. Die Lehren mögen dienen können als Weiser ferner Ziele, zu denen man streben sollte, aber ihre praktische Anwendung wird um so schwieriger sein, je größer ihr Zwiespalt ist mit den Tatsachen des Lebens. Das nimmt ihnen aber natürlich nichts von ihrer bedeutsamen wissenschaftlichen Mission.

100. Die sekundären Faktoren der Handelspolitik. — Neben diesen Faktoren, die fast beständig wirksam sind, gibt es andere, die sich bloß unter außerordentlichen und vorübergehenden Bedingungen äußern; so z. B. die Krisen, das Beispiel der anderen Staaten, der unerwartete Bruch eines Handelsvertrages, das übertriebene Unabhängigkeitsgefühl u. dgl. sprungweise auftretende Tatsachen, die immerhin eine nicht geringe, wenn auch sehr flüchtige Bedeutung erwerben können.

Der Erfolg oder Mißerfolg von Zollreformen hängt bisweilen von Umständen ab, die sich erst nach ihrer Anwendung einstellen und nicht immer vorhersehbar sind. Der schlimmste Feind der freihändlerischen Richtung ist oft die Krise. Die schmerzlichen Folgen dieser wirtschaftlichen Erkrankung haben ein zeitlich sehr langes Echo. Das Übel hat noch kein Ende, wenn die Panik sich legt und der Preisniedergang aufhört. Zwar werden dann nicht mehr starke und plötzliche Verluste erlitten, aber die Gefahren sind noch zahlreich und schwer zu überwinden. In dieser Lage blicken die Produzenten nach den Zöllen und verlangen von ihnen die Eindämmung der ausländischen Konkurrenz, gleich als ob von ihr allein der Mißstand abhängig gewesen wäre, unter dem man zu leiden gehabt hat. Wenn die Krise eine nur teilweise und rasch vorübergehende ist, dann bleiben die Klagen unerhört, und die Produzenten sind berufen, ausschließlich mit ihren eigenen Kräften zu reagieren. Wenn sie aber stark und ausgebreitet ist, dann bleibt die Zollordnung bei jenen Forderungen nicht unempfindlich und wird im einzelnen oder allgemeinen verschärft.

Bei der heftigen Krise von 1873 sanken in Frankreich die Preise mit eindrucksvoller Raschheit. Die französische Industrie war berufen, die Rohstoffe zu bearbeiten, die sie zu teuren Preisen gekauft hatte, und die Waren zu verkaufen, als ihr Preis niedrig war. Jeder erhoffte Profit wurde somit ausgeschaltet, und

auch der Wert der Rohwaren ging zurück und damit im Verhältnis auch das zirkulierende Kapital. Das drängte die Industriellen zur Vervielfältigung ihrer Anstrengungen, um einen angemessenen Schutz zwecks Erzielung höherer Preise im Inlande zu erhalten. Unter solchen Bedingungen erschien es auch den wärmsten Verteidigern der bisher befolgten Politik verwegen, bei dem freihändlerischen Experiment zu verharren. Und so kam der Tarif von 1881 zustande, der den früheren Freihandel abschwächte.

Unglücklicherweise trat dieser Tarif in Kraft in einer Periode neuen Mißstandes. Die Depression, die 1864 begonnen und dann 1873 sich zugespitzt hatte, schien um das Jahr 1880, als der Überfluß an Kapitalien die Preise gehoben hatte, beseitigt. Aber zu Anfang 1882, gerade als die neuen Zölle in Kraft traten, erfolgte der Sturz in allen Börsenwerten. Die Kapitalisten schränkten die Geschäfte ein, und ein starker Mißstand dehnte sich allmählich auf jeden Zweig der Produktion aus. Die Schuld wurde abermals auf die Grenzzölle geschoben, weil sie nicht ausreichend hoch wären. Von diesem Jahre ab gab es fortwährend Ausbesserungen an den Tarifen, immer im erhöhenden Sinne, und das führte dann zur Zollautonomie von 1892.

Auch in Deutschland hatte die Krise von 1873 beigetragen zur schutzzöllnerischen Politik von 1878. Die voraufgegangenen freihändlerischen Reformen waren ohne lebhaften Widerspruch aufgenommen worden, weil sie in einer Zeit großen Aufschwungs der Geschäfte, steigender Preise und starken Verbrauchs (1860—73) angewandt wurden. Die Krise von 1873 nun wurde noch verschärft durch die Übereilung, mit der die Regierung die Kriegsentschädigung verwandte. Die Gründungsmanie, die die Folge davon war, steigerte den Ruin. Den Rückschlag verspürten alle Produktionszweige, und sie wandten sich um Hilfe an die Zölle.

Auch auf den deutschen Tarif von 1902 hatte eine Krise großen Einfluß, und zwar die, welche 1900 begann mit dem Krach der Hypothekenbanken und sich dann auf andere Zweige der Wirtschaftstätigkeit erstreckte. Aus ihr wurden von vielen Seiten die Argumente entnommen, um die Behauptung zu stützen, daß die Grenzzölle für die Bedürfnisse der deutschen Produktion unzulänglich wären. Die Krise erleichterte ferner den Sieg der Agrarier, weil die meisten Ausfuhrindustriellen von Sorgen anderer Art in Anspruch genommen waren und der agrarischen Flut keinen kräftigen Widerstand zu leisten vermochten, während einige der Industriellen selber, die von der Krise heftiger betroffen worden waren, sich geradezu mit den Agrariern verbündeten, um einen höheren Zollschutz zu erreichen.

In der Handelspolitik ist auch von krankhaft ansteckender Wirkung das Beispiel der Anderen, namentlich wenn das eine oder andere System im Auslande allgemeine Anwendung gefunden hat.

Der englische Freihandel erschien sicher als nachahmenswertes Beispiel und hatte Einfluß auf die freiheitliche Richtung in den Festlandstaaten. Aber die Ansteckung verbreitete sich besser im entgegengesetzten Falle, als nämlich die einschränkenden Kriterien vorwalteten. Die Schweiz war derjenige Festlandsstaat, der den meisten Glauben an die freihändlerischen Prinzipien bewahrte. Als die Schweiz aber alle sie umgebenden Staaten, Österreich-Ungarn, Deutschland, Frankreich und Italien sich zum Schutzsystem wenden sah, glaubte sie entwaffnet zu sein inmitten so vieler Zollwehren. Da sie ihre alte Politik der Verträge weiter verfolgen wollte, schien es ihr, daß sie ohne einen so waffenstarrenden Tarif, wie

ihn die Nachbarmärkte eingeführt hatten, ihre Interessen in den kommenden Verhandlungen nur schlecht würde wahrnehmen können. Sie hoffte, daß die Zugeständnisse des Auslandes um so beträchtlicher sein würden, je schärfer die Waffe wäre, mit der sie die ausländischen Produktionen bedrohen könnte. Und das war einer der Gründe, welche die beiden letzten Zollreformen der Schweiz herbeiführten und erleichterten.

Manchmal wird irgend eine handelspolitische Tendenz akzentuiert wegen eines abgeschlossenen oder nicht zustande gekommenen Handelsvertrages. Der Handelsvertrag von 1860 zwischen Frankreich und England beschleunigte die Bewegung für das Freihandelssystem. Der Bruch des italienisch-französischen Handelsvertrages von 1881 führte hingegen zu äußersten Kundgebungen schutzzöllnerischer Politik.

Häufig tritt hinzu ein übertriebenes Gefühl wirtschaftlicher Unabhängigkeit oder falscher Vaterlandsliebe, das die leidenschaftlichen Bürger jeden Landes erfaßt und das diejenigen geschickt auszunutzen und zuzuspitzen wissen, die künftigen Vorteil für sich erhoffen. Der Ruf „Deutschland den Deutschen!", der in den Erörterungen vor der Bismarckschen Reform so häufig war, bildete eine nicht geringe Macht in den Händen der Schutzzöllner. Der gleiche Ruf im Munde der Amerikaner, die bereits an das Wort von Monroe glaubten, hatte die gleiche Wirkung im Dienste des Schutzzollsystems der Vereinigten Staaten. Auch in Rußland fand der industrielle Kapitalismus eine ihm günstige, starke und verbreitete nationalistische Stimmung, den Panslavismus: Rußland, das den Westen haßte, hatte sich gegen ihn zu schützen und sollte sich selber genügen können.

Das sind gelegentliche Gründe, die unter gewissen Voraussetzungen einen nicht geringen Einfluß auf die Handelspolitik erhalten.

In der Bestimmung des zu befolgenden Systems sehen wir verschiedene und verschieden mächtige Kräfte sich zur Geltung bringen. In allererster Linie die Wirtschaft, die mitunter der Politik Platz macht. Aber neben der wirtschaftlichen Kraft wirken andere, bisweilen nicht notwendige, aber immer ansehnliche Kräfte als Hilfsfaktoren. Einige von diesen schalten sich wechselsweise aus, andere verbünden sich miteinander und sichern sich so ein Übergewicht.

101. Der politische Kampf um die Macht zwischen Freihandel und Schutzzoll. In welcher Weise führt die wirtschaftliche Überlegenheit den gesetzgeberischen Akt herbei, von dem die den wirtschaftlich stärkeren Gruppen günstigere Form der Handelspolitik abhängt?

Eine Darlegung des Vorganges, durch den die wirtschaftliche Überlegenheit den Übergang der politischen Macht in die Hände der

überlegenen Wirtschaftsgruppen herbeiführt, wäre hier nicht am Platze. Es genüge die Bemerkung, daß in den demokratischen Ländern das Mittel der Eroberung in dem Recht und in der Ausübung der politischen Wahl liegt. In England hätte ohne die Wahlreform, welche das Wahlrecht auf die Klassen ausdehnte, die es nicht besaßen und die am Freihandel interessiert waren, wahrscheinlich die einschränkende Handelspolitik noch viele Jahre weiter gelebt zu höchster Genugtuung der Latifundisten. Hingegen stärkte diese Reform diejenigen Klassen politisch, welche bereits im Wirtschaftsleben an der Spitze standen und denen es nun ein leichtes wurde, die gesetzgeberischen Maßnahmen herbeizuführen, aus denen der Freihandel und mit ihm neue Quellen des Reichtums für sie selber und weitere Schwächungen der Gegner erstanden.

Diese Reformen wären, ganz gleich ob mit oder ohne Peel, gekommen, weil sie von Gründen bestimmt waren, die über menschliches Wollen hinausreichten. In England wurden die freihändlerischen Gesetze in einer langen Zeitspanne angewandt, aber die beiden streitenden Parteien erschienen von Anfang an wohl geschieden: die Rente auf der einen Seite, der Profit auf der anderen. Und der Kampf verblieb immer auf demselben Boden und in demselben Sinne.

Aber nicht immer finden sich die Interessen in zwei großen Gruppen koaliert und wickelt sich der Streit in solcher Einfachheit ab. Meistenteils sind die Gruppen der Produzenten viel an der Zahl und ebenso viel die politischen Gruppen, welche sie vertreten. Einige von ihnen haben, wenngleich sie zum industriellen Kapitalismus gehören, in der Handelspolitik entgegengesetzte Zwecke zu erreichen. Und ebenso steht es mit den Grundbesitzern. Alsdann verschärft sich der Kampf wegen der vermehrten Kontraste und wird komplizierter. Es gibt dann eine ganze Reihe von Aktionen und Reaktionen, von konservativen Widerständen und neuernden Wagnissen unter den verschiedenen wirkenden Gruppen. Aber der Streit bleibt nahezu unverändert in der Art, in der er sich abwickelt, und betreffs der Zwecke, die zu erreichen sind. Die Koalition der stärkeren Gruppen entscheidet über den Sieg und schafft das Rechtsinstrument, den Tarif, so wie es ihr am besten paßt.

Jede Seite der Handelsgeschichte aller Länder lehrt uns, daß die Gruppen von Produzenten (und für sie die politischen Parteien, die ihre Vertretung waren), deren Koalition über die künftige wirtschaftspolitische Orientierung entschied, ihre verborgenen Pläne hatten beim Abschluß des Übereinkommens. Die einen waren auf der Suche nach einer ausgiebigeren Rente oder wünschten in ihrer Verzweiflung zum wenigsten die alte Rente zu behalten; die anderen begehrten höheren Profit.

Als es in den **Vereinigten Staaten** von Amerika dem industriellen Kapitalismus zu schwer schien, mit seinen Kräften allein einen höheren Schutz zu erreichen, zögerte er nicht, sich mit denjenigen Zweigen der Landwirtschaft zu verbünden, welche die Konkurrenz vom Auslande sehr fürchteten. Um 1812 koalisierten sich für das Schutzsystem die industriellen Staaten der Mitte und einige landwirtschaftliche Staaten des Südens, die in der Entwicklung der Industrie ein Mittel sahen, um den Absatz der Rohwaren zu erweitern. Dagegen waren die Staaten von Neu-England, wo Handels- und Schiffahrtsinteressen überwogen. Aber diese hatten sich 1808 ihrerseits mit den Südstaaten verbündet, um Erleichterungen für ihre Handelsmarine zu erlangen, wofür sie den anderen Handlungsfreiheit in wirtschaftlichen Dingen zugestanden. 1820 löste sich die Koalition auf. Das Schutzzollsystem fand warme Verteidiger in Neu-England, wo schon Baumwoll- und Wollindustrien gediehen; aber die Südstaaten wandten sich dagegen, und zwar weil die Sklaverei bei ihnen die Entwicklung der Fabriken erschwerte und der Wert der landwirtschaftlichen Erzeugnisse sank. 1824 aber kam ein neues Übereinkommen zustande zwischen den Staaten mit Wollindustrie und den landwirtschaftlichen, in denen die Viehzucht am meisten verbreitet war: die einen erhielten Erhöhung der Zölle auf die Fabrikwaren, und die anderen Erhöhung des Zolles auf Rohwolle.

Wir finden, daß die politischen Parteien die Grenzlinie gegeneinander zeichneten auf Grund wirtschaftlicher Gegensätze. Es waren die in den landwirtschaftlichen Staaten zahlreichen freihändlerischen Produzenten, welche die Reihen der demokratischen Partei füllten, und hingegen die in den industriellen Staaten überwiegenden Schutzzöllner, welche in der republikanischen Partei Platz nahmen Im Jahre 1885 siegten die Demokraten, und im Jahre 1887 schickte Präsident Cleveland, der sie anführte, an das Parlament die Botschaft wegen der Ermäßigung der Tarife. Im Jahre 1888 siegten hingegen die Republikaner, und wenige Jahre später kam der ultra-schutzzöllnerische Tarif von Mac Kinley. Während der parlamentarischen Erörterungen sehen wir immer die beiden Scharen gegenüber: die eine, manchmal in der Kammer vorherrschend, die 1887 sich mit der freihändlerischen bill Mills zur Geltung brachte; die andere, zahlreicher im Senat, die sich zu der gleichen Zeit um die schutzzöllnerische bill Allison sammelte. Das ganze politische Gekämpfe hatte immer einen wirtschaftlichen Beweggrund. Die politischen Parteien waren nichts anderes als die Vertreter der auf dem Felde der Produktion sich regenden Gruppen.

Auch in **Deutschland** siegten die einzelnen Kategorien industrieller und landwirtschaftlicher Produzenten niemals für sich allein. Die fast immer unzufriedene Eisen- und Stahlindustrie verbündete sich mit dieser oder jener Gruppe, um die Handelspolitik in die schutzzöllnerische Richtung zu treiben. Das Bündnis wurde zuerst mit den Baumwollspinnereien Norddeutschlands und dann mit der Sodaindustrie und dem Weinbau geschlossen. Nicht immer vermochte sich die Koalition ganz durchzusetzen, weil sich gegen sie die Landwirtschaft erhob, die vor der Gründung des Reiches mit wenigen Ausnahmen für den Freihandel war. Und in der Tat sahen 1870 die Baumwollindustriellen sich einen größeren Schutz bewilligt, die Eisen- und Stahlindustrie aber infolge des entschiedenen Widerspruchs der Agrarier ihren Zollschutz verringert. Als hingegen 1875 der deutsche Kornbau unter der überseeischen Konkurrenz zu leiden hatte, da vereinigten sich die Großgrundbesitzer von Ostdeutschland und die schutzzöllnerischen Fabrikanten von West- und Süddeutschland einträchtig in der Forderung nach einem größeren

einem entschiedenen Schutz für sie alle: der frühere Konflikt zwischen ihnen war begraben. Die Eisen- und Stahlindustrie verbündete sich, um eine möglichst breite Aktionsbasis zu erhalten, noch weiter nicht bloß mit den süddeutschen Baumwollspinnereien, sondern auch mit den Zuckerraffinerien, den Papierfabriken und einigen ansehnlichen Zweigen der Woll- und Leinenindustrie. Der „Zentralverband der deutschen Industriellen" sammelte in sich alle schutzzöllnerischen Industriellen Deutschlands, der „Verein der Steuer- und Wirtschaftsreformer" alle Agrarier. Beide Organisationen begannen sodann auf den Reichstag Einfluß zu nehmen. Es schien einen Augenblick, als wollte die Eintracht in die Brüche gehen, namentlich als die Eisen- und Stahl-Leute Anfang 1877 mit den Liberalen gegen die Agrarier zusammenzugehen neigten, falls sie so eine gewisse Befriedigung ihrer Ansprüche erhalten hätten. Da sie aber den Irrtum bald erkannten, kehrten sie wieder zu den Agrariern zwecks gemeinsamen Vorgehens zur Wahrung ihrer Interessen zurück. Ja, es fand unter dem Vorsitz des Grafen Wilamowitz eine Konferenz statt zwecks Ausarbeitung eines gemeinschaftlichen Verteidigungstarifs. Die Übereinstimmung zeigte sich noch besser während der Erörterung des Tarifentwurfs von 1878 im Reichstage. Die Zentrumspartei vereinte agrarische und industrielle Schutzzöllner. Die nationalliberale Partei war in ihrer Mehrheit den industriellen Zöllen günstig. Die konservative Partei war ebenso wie das Zentrum für den doppelten Schutzzoll. Nur die demokratischen Parteigruppen waren gegen jede Tarifverschärfung, aber sie waren an Zahl und Ansehen zu unbedeutend, um Erfolg zu haben. Bei der Erörterung bekundete die konservative Partei ihre Zustimmung zu einigen industriellen Zöllen unter der Bedingung, daß einige agrarische Zölle angenommen würden; und umgekehrt die nationalliberale Partei ihre Zustimmung zu gewissen agrarischen Zöllen unter Voraussetzung der Annahme gewisser industrieller. Und so gab es einen ganz unverhüllten Schacher mit Zöllen unter den Reichstagsabgeordneten, der diese Politiker als nichts weiter denn Vertreter der am Schutzzoll materiell interessierten Produzenten erscheinen ließ.

Die letzte Zollreform im Deutschen Reiche, die der Tarif vom 25. Dezember 1902 darstellt, bot weitere Beispiele dafür, wie die wirtschaftlichen Interessen sich in der politischen Welt durchsetzen. Die deutsche Landwirtschaft glaubte sich durch die im letzten Jahrzehnt abgeschlossenen Handelsverträge geschädigt, während diese Verträge der Industrie höchst zuträglich gewesen waren. Im Februar 1893 war der „Bund der Landwirte" entstanden, der durch die immer wachsende Zahl seiner Mitglieder und die Kühnheit seiner Pläne stetig größere Bedeutung erlangt hatte. Sehr bald gab es im Reichstage eine agrarische Mehrheit, der sich die Regierung nach und nach mehr zuwandte. Die stärksten und diszipliniertesten Parteien, das Zentrum und die Konservativen, waren die politischen Vertreter der landwirtschaftlichen Interessen, denen gegenüber die Liberalen und die Sozialisten als Vertreter nur der industriellen und proletarischen Interessen vergeblich kämpften. Auch politischen Charakters waren die Siege der Agrarier: die Reichskanzler Caprivi und Hohenlohe, die Minister Marschall und Bötticher fielen, weil sie die agrarisch-wirtschaftlichen Pläne zu durchkreuzen drohten. Die Regierung mußte das agrarische Programm zu dem ihrigen machen, wenn sie leben wollte. Der Tarif von 1902 stellt den Triumph der landwirtschaftlichen Interessen dar, der erzielt worden ist vermittels einer festen politischen Koalition.

Das Entstehen einer agrarischen Partei in den verschiedenen

Parlamenten Europas mit dem auf den ersten Blick absurden Anspruch, daß der Staat eine Remunerationsgrenze garantieren sollte, verrät denselben Grundsatz, der die gegenwärtige kapitalistische Gesellschaft überhaupt leitet, ja ist nur die notwendige Folge der heutigen Wirtschaftsverfassung. Das heftige Auftreten der agrarischen und der industriellen Partei erweist sich in seinen praktischen Ergebnissen als ein nur egoistisches. Aber die Geschichte lehrt uns, daß die großen wirtschaftlichen Umwälzungen immer das Ergebnis des Klasseninteresses und nicht des Altruismus gewesen sind. Die heutigen politischen Parteien, die man als agrarische und industrielle getauft hat, scheinen sogar Ausdruck nur einer einzigen Klasse, für deren Interesse sie allein sorgen wollen. Sie sind geradezu das tatsächliche Gegenteil jener Voraussetzung der liberalen Wirtschaft, daß das Interesse des Einzelnen in dem der Allgemeinheit ohne weiteres einbegriffen sei. Die unbefangenen Geister haben ein Monopol der politischen Macht auf Seiten einer einzigen Klasse immer erkannt, aber das besondere Merkmal unseres Zeitalters ist in dieser Beziehung, daß das Monopol nicht bloß erkannt, sondern auch als notwendig erachtet wird. Marx hatte Recht, wenn er in der Geschichte nichts weiter sah als einen fortdauernden Kampf sozialer Klassen und wirtschaftlicher Interessen; er war freilich weit entfernt davon zu ahnen, daß die Bestätigung seiner Ansicht gerade von den Parteien geboten werden würde, die sich als strengst konservativ erachten. Der Staat befindet sich in der Abhängigkeit von den den Reichtum besitzenden Klassen, und er könnte, auch wenn er es wollte, von selbst eine handelspolitische Richtung nicht ändern, wie er unvermögend wäre, ein Wirtschaftssystem zu wechseln, dessen Geschöpf und Sklave er selber ist.

Es gibt allerdings Staaten, in denen die Handelspolitik eine den Wünschen der großen Mehrheit der Produzenten gegensätzliche Richtung verfolgt. In Rußland z. B. stimmt die handelspolitische Richtung nicht zu der Wirtschaftsverfassung des Reiches. Der bewegliche Kapitalismus überwiegt dort gewiß nicht den landwirtschaftlichen Besitz, der vielmehr die wahre Grundlage der russischen Produktion bildet. Die Landwirtschaft hätte wegen ihrer besonderen Betriebsbedingungen ein weniger einschränkendes Regime nötig als das gegenwärtige. Aber die Industriellen, die besser organisiert sind und dem Throne sehr nahe stehen, vermochten ein industrielles Schutzzollsystem durchzusetzen, das von den meisten nicht verstanden wird, weil es den meisten entschieden feindlich ist. Hier hat der Herrscher das Interesse, die Macht der am stärksten organisierten, seine eigene Macht stützenden Minderheit zu mehren. In Rußland sind trotz der geschehenen politischen Veränderungen die Zwecke des Staates noch bestimmt von dem Willen der verhältnismäßig kleinen politischen Gruppen.

Das, was in Rußland geschieht, kann aber nur unter politischen Verfassungen geschehen, in denen der Wille eines Einzigen den der

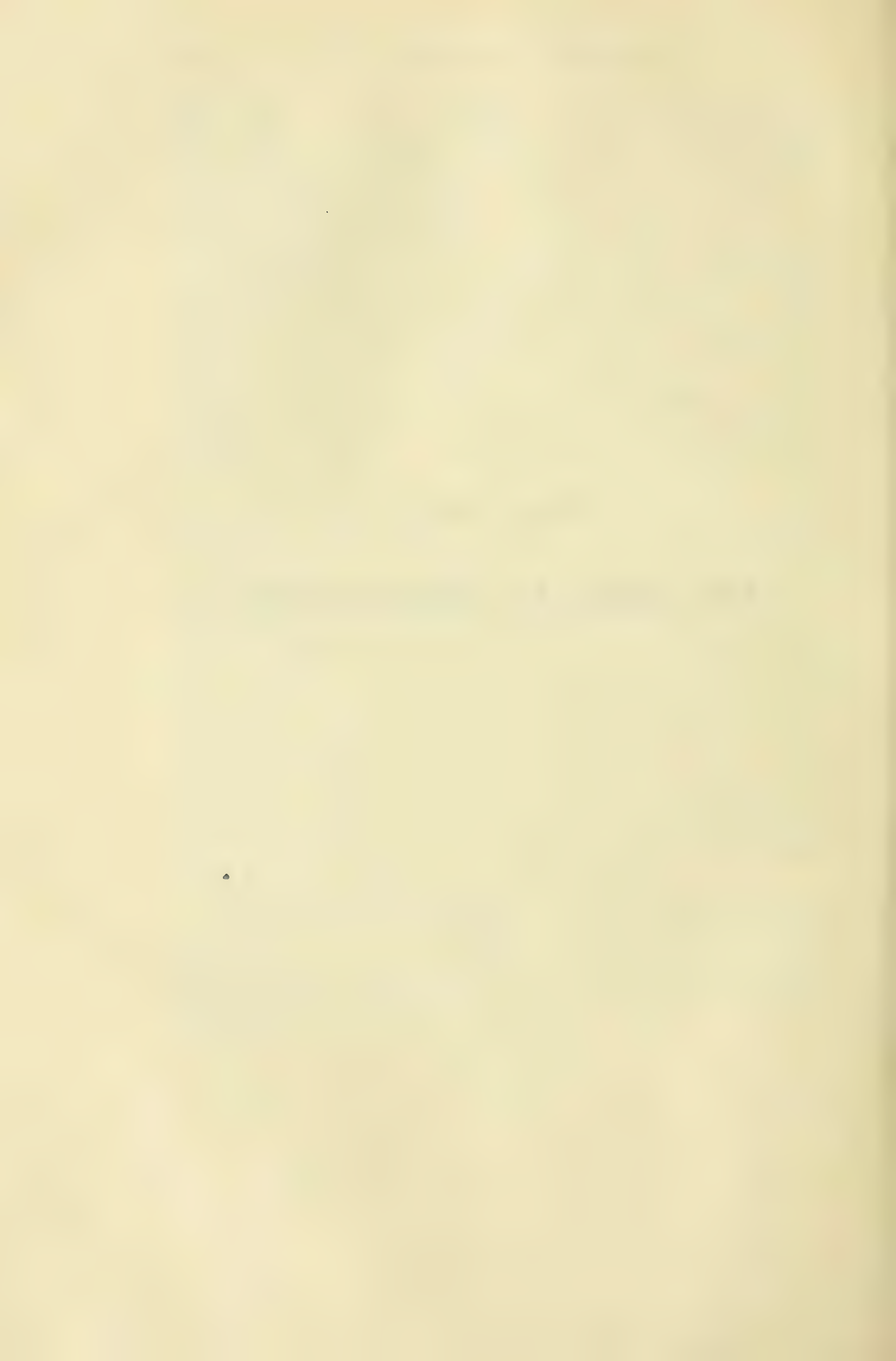
großen Masse der Bürger beherrscht, nur in primitiven Gesellschaften. Nicht indessen dort, wo die Volksmasse ihre Rechte durchgesetzt hat. Hier machen auch diejenigen ihre Stimme vernehmbar, die zur Produktion ausschließlich ihre Arbeit beitragen und die auf eine höhere Lebenshaltung Anspruch erheben. Hier nimmt die Handelspolitik die Stimme der beherrschten Gruppen auf und tut ihr ganz oder teilweise Genüge. Das geschieht aber auch nur, wenn der Gegendruck der unteren Volksschichten von Gruppen ausgeht, die bereits wirtschaftlich konsolidiert sind und die als Verbündete einer der Klassen wirken können, welche sich um die politische Macht streiten, um sich besser zu Herren der wirtschaftlichen Macht aufwerfen zu können. In England scharten sich die Proletarier mit den Industriellen gegen die Bodenaristokratie und siegten. In Deutschland ist eine gleiche Bewegung seit langem im Zuge, die vornehmlich der bewegliche Kapitalismus zu fördern sucht.

In dem Jahrhunderte langen Kampfe, der um die Handelspolitik geführt wird, spielt eine nicht zu übersehende Rolle der Geist und die Tatkraft einzelner Personen, insofern sie Vertreter waren der Strebungen der jeweils vorwiegenden Gruppen. Die Größe dieser Männer der Tat, seien sie Minister oder Agitatoren, hängt ab von ihrer Befähigung, die wahren Interessen jener Gruppen zu erfassen, ihre Gedanken darzulegen und sich zum Werkzeug ihrer praktischen Anwendung zu machen. Das verstanden Peel und Gladstone, den Loria mit Recht den „Minister des Profits" nennt, in England als Vertreter der mächtigsten Gruppen, der Industriellen und der Arbeiterschaft. Das verstand Bismarck in Deutschland als Vertreter der Agrarier. Das erkannte Mac Kinley in Amerika, als er sich zur Verfügung des industriellen Kapitalismus und der unzufriedenen Landwirtschaft stellte. Und das begriff auch Méline in Frankreich, als er sich zum Vorkämpfer der landwirtschaftlichen Interessen machte.

Im übrigen ist es in allen Ländern mit demokratischer Verfassung die Koalition zwischen den wirtschaftlich stärkeren oder besser organisierten Gruppen, welche die politische Umwelt bestimmt, in der dann der gesetzgeberische Akt keimt und reift, welcher den reicheren und fester zusammenhaltenden Klassen die größere Gunst erweist.

Drittes Buch.

Die Technik der Handelspolitik.



Erstes Kapitel.

Die Zollordnung.

102. Die Zollordnung. — 103. Die Zollordnung und die Verbote. — 104. Zoll, Tarif, Kategorie, Tarifartikel. — 105. Verschiedene Arten von Zöllen: a) Der fiskalische Zoll. b) Der wirtschaftliche Zoll. c) Der Ausfuhrzoll. d) Der Wertzoll und der spezifische Zoll. e) Der allgemeine Zoll und der konventionelle Zoll. f) Die Differenzialzölle in der internationalen Gesetzgebung. — 106. Zeitweilige Einfuhr und Ausfuhr. — 109. Die Währung bei der Bezahlung der Zölle. — 110. Die Verfassungsmäßigkeit einiger Zollmaßnahmen.

---

102. Die Zollordnung. — Francesco Ferrara sprach sich in einer seiner gelehrten und scharfsinnigen Vorreden zu den Arbeiten der fremden Wirtschaftslehrer folgendermaßen aus: „Der Prozeß gegen die Zölle ist nunmehr vollendet: drei Jahrhunderte voll ungeheuerlicher und ungerechter Tatsachen zeugen zu ihren Lasten, und zum Überfluß empfindet man eine schandbare Enttäuschung, weil von alle dem, was das Zollsystem versprochen hat oder zu versprechen vorgab, nie etwas erreicht worden ist."

Diesem scharfen Urteil steht aber die Tatsache entgegen, daß die Zölle ihren Bereich immer mehr erweitert und ihre Herrschaft durch vervollkommnetere Methoden immer wirkungsreicher gemacht haben. Die strengen Worte Ferraras wurden zu einer Zeit geschrieben, als die freihändlerischen Ideen mehr in Geltung zu kommen neigten, als die vom Merkantilismus überkommenen, vernunftwidrigen Zollsysteme unter den Schlägen der neuen Grundsätze zusammenbrachen. Das waren freilich nur flüchtige Ansätze der Erneuerung, denn bald eroberten die Zollordnungen den verlorenen Boden wieder zurück, und nur England ist darin fest geblieben, sie lediglich als fiskalische Ausdrucksform zu erhalten.

Die Zollordnung ist derjenige Zweig der öffentlichen Verwaltung, der die Erhebung der Grenzgebühren und die Zollrückerstattungen regelt und über die Verbote wacht. Zwischen dem Verbotsystem und

---

[1] F. Ferrara, Esame di economisti e dottrine economiche. Turin, Soc. editr. 1891. Bd. 2, S. 188.

der Freiheit stehen unendlich viele Formen von Zollordnungen mit sehr verschiedenen Wirkungen für die Länder, die sie anwenden.

103. Die Zollordnung und die Verbote. — Das „Verbot" verbietet die Einfuhr oder Ausfuhr aller Waren oder einiger von ihnen. In normalen Zeiten und, wenn sich der natürlichen Abwicklung des internationalen Tauschverkehrs keine ernsten politischen Ereignisse entgegenstellen, betrifft das Verbot nur einige Waren. Es ist aus verschiedenen Gründen abzuleiten.

Es ist fiskalischen Ursprungs, wenn es mit den Staatsmonopolen zusammenhängt, also wenn der Staat allein die Herstellung oder den Verkauf einer bestimmten Ware übernimmt und den Bürgern verbietet, sie für eigene Rechnung herzustellen oder zu verkaufen. In solchem Falle beruht der Grund des Monopols auf dem Unterschiede zwischen den Herstellungskosten der Ware und ihrem Verkaufspreise, einem Unterschiede, der immer erheblich ist, weil er eine vom Staate indirekt erhobene Steuer darstellt. Nun verbietet der Staat ebenso, wie er seinen Bürgern die Herstellung oder den Verkauf jener bestimmten Waren untersagt, auch den fremdländischen Bürgern ein gleiches, indem er die Einfuhr dieser Waren verhindert. Solche Verbote treffen in Italien den Tabak in Blättern und das Salz, in Frankreich das Schießpulver und die Streichhölzer, in der Schweiz den Spiritus usw.

Die Verbote wirtschaftlicher Natur sind außer Gebrauch gekommen und werden jetzt ersetzt durch hohe Einfuhrzölle. Diese Verbote hatten, wenn sie auf fremdländische Waren angewandt waren, den Zweck, die Herstellung verwandter Waren im Inlande hervorzurufen; wenn sie hingegen gegen nationale Waren gerichtet waren, so sahen sie es darauf ab, sie im Lande verbleiben zu lassen, damit sie hier ihre Umarbeitung zu Fertigwaren fänden. Diese Verbote zwangen dem Verbrauch zu schwere Opfer auf und verschafften dem Kapital zu hohe Profite, um lange dauern zu können. Sie fielen allmählich und wurden ersetzt durch Einfuhr- und Ausfuhrzölle, welche dieselbe Aufgabe erfüllen und doch, wenigstens teilweise, jene Unzuträglichkeiten vermeiden.

Die Verbote sozialer Natur sehen es darauf ab, Teuerungkrisen der Nährwaren zu mildern und die aus ihnen sich ergebenden sozialen Rückschläge abzuschwächen. Rußland bedient sich ihrer häufig. Auch in Zeiten spärlicher Ernte hätten, namentlich wenn die Preise im Auslande hoch stehen, die Besitzer Lust, Korn auszuführen, ohne sich darum zu kümmern, ob und inwieweit die im Lande zurückgebliebene

Menge den heimischen Verbrauch zu befriedigen vermag, und dem tritt nun der Staat durch Ausfuhrverbote des Korns entgegen. Diese Art von Verboten betrifft nur die Ausfuhr der nationalen Erzeugnisse.

Die Verbote politischer Art, gleich denen, auf die sich Napoleon I. vergeblich steifte, hatten die breiteste Anwendung im kontinentalen Block. Ihr Zweck, die Gegner durch Unterbindung des Handels zu schwächen, liegt klar zutage.

Eine weitere Art von Verboten, von denen man heutzutage viel Gebrauch macht, ist die sanitäre. Sie dienen dazu, die Bevölkerung vor ansteckenden Krankheiten zu bewahren durch Verbot der Einfuhr von Nährwaren oder Tieren. Kein Verbot ist gerechtfertigter als dieses. Allerdings verbirgt es bisweilen eine jesuitische Form von Schutzzoll, indem es nämlich Waren von großer Konkurrenzfähigkeit vom Markte ausschließt, während das Publikum damit zufrieden ist in Anbetracht der sanitären Zwecke, mit denen jener wirkliche Zweck verkleidet ist.

Über die Beobachtung der Verbote jedweder Art wachen die Zollstellen, sei es indem sie die Ausstellung von Bescheinigungen der Ausfuhrerlaubnis verweigern, sei es indem sie die vom Verbot betroffenen Waren bei der Einfuhr oder Ausfuhr konfiszieren.

104. Zoll, Tarif, Kategorie, Tarifartikel. — Das normale Werkzeug der Zollordnung ist der Zoll, d. h. die indirekte Steuer, welche die ausländischen Waren beim Eintritt in den Staat oder die inländischen Waren bei der Ausfuhr ins Ausland trifft. Früher gab es auch noch Transitzölle, die jedoch heute überall abgeschafft sind. Tarif ist die Zusammenfassung aller in einem Staate geltenden Zölle. Es gibt mehr oder minder spezialisierte Zölle, d. h. Tarife, welche eine mehr oder minder große Zahl von Artikeln enthalten; im ersten Falle umfassen die einzelnen Tarifartikel eine geringere Menge von Warengattungen als im zweiten.

Je mehr man das Maß des Zolles entsprechen lassen will dem Werte des Erzeugnisses und je mehr die verschiedenen Industriezweige spezialisiert werden, desto mehr fühlt man das Bedürfnis nach einer größeren Fülle von Sonderbestimmungen in den Artikeln des Tarifs. Die Spezialisierung der Zölle steigt auch mit der Zunahme der Strenge des Schutzsystems. Wenn man die Herstellung vieler Waren im Inlande anspornen und sich gegen die Konkurrenz der gleichartigen ausländischen Waren wappnen will, und wenn man bei den Handelsvertragsverhandlungen mit den anderen Staaten zahlreiche

Zugeständnisse machen muß, dann ist es nötig, eine große Zahl von Artikeln bei der Hand zu haben. Dies sind die Gründe, welche in den letzten Jahren die in Europa in Übung befindlichen Zolltarife zu einer immer kleinlicheren Spezialisierung geführt haben.

Gesetzt den Fall, man wolle die Wollindustrie zu größerer technischer Vervollkommnung bringen. In diesem Falle würde ein einziger Zoll auf alle Wollstoffe nicht zweckmäßig sein, weil dann der Schutz für jede Art von Wollstoff der gleiche wäre und die Industrie die Herstellung der feinen Stoffe vernachlässigen würde, um sich nur der der groben Stoffe zu widmen. Wenn hingegen der Artikel „Wollstoff" spezialisiert würde in die folgenden Unterartikel: 1. Wollstoffe vom Gewicht 1 kg auf 1 qm, 2. vom Gewicht 1/2 kg auf 1 qm, 3. vom Gewicht 1/4 kg auf 1 qm, und wenn der 1. Unterartikel einen Zoll von 100, der 2. einen von 300 und der 3. einen von 1000 Mark für 100 kg zu zahlen hätte, — dann würde auch die Herstellung der feineren Waren ermutigt. Im ersten Falle würde bei einem Handelsvertrage, wenn der Artikel „Wollstoffe" gebunden wäre, der ermäßigte Zoll auf alle Kategorien von Wollstoff ausgedehnt sein. Im zweiten Falle hingegen würde man nur den Zoll der einen Kategorie binden, deren Ware den kontrahierenden Staat am meisten interessiert, und die anderen Kategorien würden frei bleiben. Diese Beispiele lassen den Grund erkennen, aus dem die Tarife in den schutzzöllnerischen Ländern, die bei Handelsvertrags-Verhandlungen den kontrahierenden Ländern wenig zugestehen wollen, immer mehr spezialisiert werden.

Wenn die Zölle in beträchtlicher Zahl sind und auf Waren von sehr verschiedener Natur angewendet werden, so werden sie zur Erleichterung des Aufsuchens und der Anwendung in Kategorien gruppiert. Die Kategorie ist also nur die Gruppierung der Zölle nach den Waren, die wirtschaftlich am verwandtesten sind. So erstreckt sich die Kategorie einer Textilindustrie vom Zoll, der den Rohstoff trifft, bis zum Zoll, der auf der geschätztesten, weil feinst bearbeiteten Fertigware lastet. Die Kategorie der Metalle wird ausgehen von der Zollbehandlung der metallischen Mineralien und reichen bis zu den siderurgischen und den mechanischen Waren von sorgfältigster Ausarbeitung. Nicht sehr abweichend ist der Gesichtspunkt für die Gruppierung der Zölle auf die landwirtschaftlichen Erzeugnisse. Es ist nicht gesagt, daß eine Ware, um in eine Kategorie Aufnahme zu finden, mit Zoll beschwert sein muß; an den Kategorien können auch die Waren teilnehmen, welche Zollfreiheit genießen.

Da ferner der Tarif nicht die Zollbehandlung aller Waren berücksichtigen kann, die im Wirtschaftsleben Umlauf haben, so benutzt man das Repertorium der Grenzzölle. In dem Repertorium sind alle Waren berücksichtigt, und jede von ihnen wird in Beziehung gesetzt zu der im Tarif aufgezählten Warengattung, der sie am verwandtesten ist und deren Zollbehandlung sie daher teilen soll. So sind z. B. im italienischen Tarif die elektrischen Motore nicht ausdrücklich ge-

nannt, indessen werden sie vom Repertorium dem Artikel betreffend dynamo-elektrische Maschinen zugewiesen und zahlen somit denselben Zoll wie diese.

Ein Tarifartikel umfaßt verschiedene Qualitäten derselben Ware, und ihm können ein Zoll oder mehrere Zölle entsprechen. „Eisen und Stahl in Schienen für Eisenbahn" ist im italienischen Tarif ein Artikel, der den Zoll von 6 Lire für 100 kg bezahlt. Ein anderer Artikel ist der „einfache Baumwollgewebe", der jedoch zerfällt in die folgenden Unterartikel: a) „einfache Gewebe", b) „einfache geweißte Gewebe", c) „einfache gefärbte Gewebe". In diesem zweiten Falle ist der Zoll für jeden Unterartikel, der verschiedene Stufen der Bearbeitung derselben Ware darstellt, ein besonderer. Der Tarifartikel kann also Unterartikel haben oder auch nicht, er kann nur einen einzigen Zoll haben oder so viel verschiedene, wie er Unterartikel besitzt. Ein Tarifartikel umfaßt überdies alle Waren, die im Repertorium als ihm verwandt bezeichnet sind; es kann also der zu dem Artikel gehörige Zoll ausgedehnt und angewendet werden auf eine unbestimmte Zahl von Erzeugnissen.

105. Verschiedene Arten von Zöllen. — Die Zölle unterscheidet man nach dem Zweck, den sie sich vorsetzen, in fiskalische und wirtschaftliche; nach der Herkunft oder Bestimmung der Waren in Eingangs- oder Einfuhrzölle und in Ausgangs- oder Ausfuhrzölle; nach dem verschiedenen Regime, dem sie unterstehen, in allgemeine oder maximale, konventionale oder minimale, differenziale oder Vorzugszölle; nach der Erhebungsart in spezifische Zölle und Wertzölle.

a) Die fiskalischen Zölle. — Die fiskalischen Zölle verfolgen keinen anderen Zweck, als den, der Staatskasse eine Einnahme zu sichern: sie sind eine wahre und eigentliche indirekte Steuer und sollten keine andere Aufgabe in sich verbergen. (Die fiskalischen Zölle, bemerkt Mill in seinen „Prinzipien", sind ceteris paribus viel einwandsfreier als die Akzisen; aber sie sollen nur auf Waren gelegt werden, die man im Lande nicht herstellen kann oder wenigstens nicht herstellen will.) Diese Zölle werden wie die indirekten Steuern, denen sie am meisten ähneln (Produktionssteuern, fiskalische Monopole u. dgl.), auf die Waren von ausgedehnterem Verbrauch angewandt. Der Zoll auf Kaffee ist für die europäischen Länder ein fiskalischer Zoll; denn dieses Erzeugnis wird in ansehnlicher Menge von allen Ständen gebraucht und kann in Europa überhaupt nicht erzeugt werden. Der fiskalische Zoll bezweckt also nicht, die Produktion anzuspornen, er ist frei von jeder wirtschaftlichen Eigenschaft. Bei dem sehr verbreiteten

Verbrauch der betroffenen Ware ist das finanzielle Ergebnis des Zolls allenthalben sehr hoch.

Der fiskalische Zoll ging, wie wir früher ausführlich dargetan haben, dem wirtschaftlichen Zoll vorauf. Die jungen Länder benutzen ihn in der Anfangszeit ihrer Organisation und ihrer Entwicklung als einzige Quelle ihrer Finanz. Erst später, wenn weitere Bedürfnisse sich im Leben des Landes einstellen, werden die fiskalischen Zölle allmählich umgebildet zu wirtschaftlichen.

Über das Maß des fiskalischen Zolls und seine Bedeutung in der Finanzordnung aller modernen Staaten haben wir bereits gesprochen und werden wir noch an anderer Stelle handeln.

b) Der wirtschaftliche Zoll. — Der wirtschaftliche Zoll beabsichtigt, wie das Wort besagt, einen wirtschaftlichen Zweck: er sollte dienen als Anreiz zur Produktion der Waren, auf die er angewendet wird. Wenn die fiskalischen Zölle eine der solidesten Grundlagen der modernen Finanz bilden, so kann man sagen, daß die wirtschaftlichen Zölle die gleiche Wichtigkeit haben in Hinsicht auf die Produktion. Ihr Maß ist genau berechenbar, wie die Wahl des angemessenen Augenblicks für ihre Anwendung nicht schwierig ist.

Nicht immer ist die wirtschaftliche Natur des Zolls frei von jedem finanziellen Bestimmungsgrunde. Ja, man kann sagen, daß alle wirtschaftlichen Zölle auch fiskalische Zölle sind, insofern sie eine Einnahme für die öffentliche Finanz herbeiführen. Jedoch wird bei einigen von ihnen der finanzielle Bestimmungsgrund so wichtig wie der wirtschaftliche, und dann vereinigen sich Wirtschaft und Finanz, um dem Zoll eine Festigkeit zu geben, die er sonst nicht hätte. Das ist z. B. der Fall mit dem Kornzoll in den Hauptstaaten Europas. Er dient dazu, den Kulturrückgang auf einigen Ländereien zu verhindern, aber auch dazu, den Haushalten der einzelnen Staaten — die Einnahme aus dem Kornzoll übersteigt mitunter die aus allen fiskalischen Zöllen — größere Beständigkeit zu geben[1].

Der Zoll mit doppelter Funktion bringt, insofern er schützende Wirksamkeit übt, der Staatskasse keine Einkünfte, und insofern er fiskalische Wirksamkeit übt, verfehlt er seinen wirtschaftlichen Beruf. In der Tat steht die fiskalische Bedeutung des Zolls in direktem Verhältnis zu der Menge der im Ausland gekauften Ware, während

[1] A. d. U. Bei der Verabschiedung des letzten reichsdeutschen Zolltarifs ist dem an sich wirtschaftlichen Zoll auf Korn ausdrücklich noch die Aufgabe zugewiesen worden, finanzielle Mittel zur Durchführung einer Arbeiter-Hinterbliebenen-Versicherung zu liefern.

die schützende Bedeutung des Zolles gerade im umgekehrten Verhältnis zu dieser Menge zu bemessen ist. Die schützende Funktion ist der fiskalischen abträglich und umgekehrt. In diesen Fällen hat die Finanz entgegengesetzte Interessen wie die nationale Produktion, denn die Zolleinkünfte nehmen ab, wenn die Produktion zunimmt, und steigen, wenn die Produktion abnimmt. Der Gegensatz liegt auf der Hand.

Eine andere, übrigens auch den wirtschaftlichen Zöllen gemeinsame Erscheinung ist die folgende: die nationalen Verbraucher bezahlen die Preiserhöhung auf alle gekaufte Ware, sei sie national oder ausländisch, während die Finanz den Zoll nur bezieht von der Menge der eingeführten ausländischen Ware. Offenbar widersprechen diese Zölle mit doppelter Funktion der vierten der Grundnormen, welche Smith für das Steuersystem aufgestellt hat, der nämlich, daß die beste Steuer den Unterschied zwischen dem, was den Steuerzahlern genommen wird, und dem, was in die Kassen des Staates fließt, auf ein Minimum bringen muß.

c) Der Ausfuhrzoll. — Der wirtschaftliche Grund beschränkt sich nicht auf die Einfuhrzölle. Auch die Ausfuhrzölle können eine schützende Funktion haben, wenngleich sie gewöhnlich einen ausschließlich fiskalischen Zweck haben. Wenn ein Zoll die Ausfuhr eines industriellen Rohstoffes trifft, so zwingt er diesen, im Inlande zu verbleiben, wo er schließlich jene industrielle Umgestaltung findet, die er sonst im Auslande gefunden hätte; es ist das ein Ansporn, der nicht durch die künstliche Preiserhöhung des ausländischen Erzeugnisses erzielt wird, sondern vermittels der künstlichen Preisermäßigung des nationalen Rohstoffes. Die Industriellen werden in Anbetracht des Preisfalles des Rohstoffes Lust bekommen, ihn zur Fertigware umzuarbeiten.

Fast immer entsprechen diesen Ausfuhrzöllen mit schützender Funktion andere Einfuhrzölle mit gleichfalls schützender Aufgabe. Zu jenen, welche auf dem Inlandmarkte die Preise des Rohstoffes verringern, gesellen sich diese, welche die Preise der aus diesem Rohstoff fabrizierten Waren erhöhen. Natürlich wird durch die vereinigte Einwirkung der beiden Schutzformen der Anreiz zur industriellen Umarbeitung des Rohstoffes im Inlande sehr gesteigert. Als Italien die Spinnerei und Weberei der Seidenabfälle ermutigen wollte, belastete es diese Abfälle, die seit langer Zeit in rohem Zustande ausgeführt wurden, mit Ausfuhrzöllen und gleichzeitig die aus dem Auslande eingeführten Gespinste und Gewebe aus Seidenabfällen mit höheren Einfuhrzöllen.

Aber die Ausfuhrzölle stammen, wie gesagt, im allgemeinen aus finanziellen Gründen. In diesem Sinne belasten die jungen Länder fast alle Ausfuhrwaren. Der wirtschaftliche Schaden ist, so lange sich die Zölle in bescheidenen Grenzen halten, nicht erheblich; denn die niedrigen Produktionskosten machen die Wirkung des Zolles wett, und so wird die Konkurrenzfähigkeit der Erzeugnisse im Auslande nur wenig geschwächt. Jedoch findet sich, je mehr der Boden sich zu erschöpfen beginnt oder andere Länder mit noch besseren Bedingungen in den Wettbewerb eintreten, die vom Zoll getroffene Ausfuhr in ihrem Wirken gehemmt, und es wird unvorteilhaft, in dem System zu verharren. Die Ausfuhrzölle werden dann allmählich aufgegeben, und es bleiben nur die auf solche Waren übrig, in deren Herstellung das Land gewissermaßen ein natürliches, internationales Monopol hat. Italien unterdrückte fast alle alten Ausfuhrzölle und beließ nur den auf Schwefel, weil in der Schwefelproduktion kein anderes Land mit Italien konkurrieren konnte. Ohne Schaden für Produktion und Ausfuhr kann Peru einen Ausfuhrzoll auf Guano erheben und Chile einen solchen auf Salpeter, und zwar wegen der natürlichen Vorrechte, welche diese beiden Länder in bezug auf die genannten Waren genießen. Auch England führte, obwohl seine Kohlenproduktion nicht mehr so unverwundbar ist wie einst, im Jahre 1901 den Ausfuhrzoll auf Kohle ein, und dieser Zoll erschien auch allgemein gerechtfertigt und durchaus nicht in Widerspruch zu irgendeinem Wirtschaftsprinzip.

d) Der Wertzoll und der spezifische Zoll. — In Betreff der Erhebungsart werden die Zölle unterschieden in Wertzölle und spezifische Zölle. Die Wertzölle hatten früher sehr große Bedeutung, kamen dann aber außer Übung. Fast immer wurde der Wert berechnet auf Grund der vom Verkäufer ausgestellten Rechnung und somit auf Grund des Verkaufspreises im Auslande. Zu diesem Preise wurden manchmal noch die Frachtkosten hinzugefügt, manchmal aber auch nicht. Ideal betrachtet, erscheint das System als das beste, in der Tat aber leidet es unter vielen Übelständen. Seinetwegen wird der Schutz unbeständig, denn die Preise der Waren verändern sich nicht überall gleichzeitig und gleichmäßig. Wenn sie im Auslande früher oder in größerem Maße sinken als im Inlande, dann wird der Zollschutz dadurch geschwächt und kann fast unzureichend werden. Wenn die Preise hingegen im Inlande sinken und nicht im Auslande, dann wird der Schutz verstärkt und übersteigt die wirklichen Bedürfnisse der nationalen Produktion. Aus denselben Gründen würde der Finanzwert der Zölle unbeständig werden, und ihr schwankender Ertrag wäre eine neue Störungsursache; denn der Ertrag würde nicht

nur schwanken mit dem Wechsel der Gesamteinfuhrmenge, sondern auch mit dem Wechsel der Warenpreise: die Finanz könnte nicht einmal mehr annähernd ihre wahrscheinlichen Zolleinnahmen berechnen.

Auch wegen der Betrügereien, die er erlaubt, erscheint der Wertzoll wirtschaftlich schädlich. Die Verkäufer stellen oft eine Rechnung aus für die Zollstelle, in welcher der Wert der Waren unter dem wirklichen Werte benannt wird, wodurch eine entsprechende Zollverringerung zu erreichen ist. Sie stellen dann eine zweite Rechnung für den Käufer aus, in welcher der Wert der Waren genau festgesetzt wird. An dem Gebrauch doppelter Rechnungen lag es, daß viele englische Industrielle, namentlich die von Bradford, Cobdens Handelsvertrag zwischen England und Frankreich mit lebhaftem Widerwillen aufnahmen. Denn dieser Vertrag setzte an Stelle der alten Wertzölle die spezifischen Zölle und verhinderte dadurch die Einfuhr der englischen Industriewaren in Frankreich gegen Zölle, die nur nach betrügerischen, eigens für die französische Zollstelle ausgefertigten Rechnungen angesetzt waren. Mit dem System der Wertzölle, sagte das Finanzkomitee des amerikanischen Senats, bestimmen in der Tat die fremden Fabrikanten den Zoll, den sie bezahlen wollen, und in vielen Fällen ist die einzige Begrenzung der Einfuhrmenge die größere oder geringere Furcht vor der gegen den Betrug angesetzten Strafe. Um eine Schädigung durch die doppelte Rechnung zu vermeiden, bestimmten einige Länder, so Englisch-Indien, selber den Wert der fremden Waren, auf die der Wertzoll Anwendung zu finden hatte. Doch dieser Ausweg ist ziemlich nutzlos, da es dann doch noch einfacher ist, den spezifischen Zoll zu gebrauchen, auf den ja der Wertzoll unter solchen Umständen auch nur herauskommt.

Wegen der zahllosen und schweren Unzuträglichkeiten, die die Wertzölle mit sich brachten, wurden sie fast allenthalben aufgegeben; wir finden sie nur noch in der Türkei, in Englisch-Indien und im allgemeinen in den jungen Ländern. An ihre Stelle sind die spezifischen Zölle getreten, welche übrigens von den Finanzministern stets befürwortet worden waren, da ihre fiskalischen Vorzüge unverkennbar sind. Ihre wirtschaftlichen Vorzüge liegen gleichfalls zutage.

Die spezifischen Zölle setzen an Stelle des schwankenden Wertmaßes das feste Maß von Umfang und Gewicht. Sie geben also alle Gewähr für Einförmigkeit, Schlichtheit und Genauigkeit. Das nicht immer sichere und rasche, ja von tausend Interessen fast unmöglich gemachte Aufsuchen des Wertes wird ganz ausgeschlossen; die unerlaubten Vorteile der unredlichen Einfuhrhändler gegenüber den redlichen werden ausgeschaltet; die Konkurrenz der gefälschten

und minderwertigen Waren mit den echten und besseren wird abgeschwächt; ein größeres Gefühl für Anständigkeit verbreitet sich im ausländischen Handel. Der Zollschutz wird effektiv, wenngleich immer veränderlich. Indessen kommt die Veränderlichkeit nicht mehr von den seitens der Einfuhrhändler gebrauchten betrügerischen Mitteln, sondern von der veränderten Beziehung zwischen den Produktionskosten der nationalen und der ausländischen Waren. Aber die Veränderungen aus diesem Grunde erfolgen mit größerer Langsamkeit, da sie die Folge sind einer Umgestaltung in den Produktionsverhältnissen.

e) Der allgemeine und der konventionale Zoll. — Die allgemeinen Zölle werden von den einzelnen Staaten festgesetzt je nach den Bedürfnissen der Staatskasse oder der nationalen Produktion. Ihr Maß hängt ganz ab von Erwägungen interner Natur, wenngleich in den Staaten, die die Politik der Handelsverträge befolgen, auch die bei internationalen Verhandlungen wahrscheinlich zu machenden Zugeständnisse auf das Maß Einfluß üben.

Konventionale Zölle sind hingegen diejenigen, welche in der handelspolitischen Abmachungen mit dem Auslande vereinbart werden. Diese Zölle sind natürlich fast immer niedriger als die allgemeinen und sind, zum Unterschiede von den allgemeinen, während der ganzen Vertragsdauer unveränderlich. In manchem, freilich seltenen Falle kann indessen der konventionale Zoll dem im allgemeinen Tarif angesetzten gleich sein. Das geschieht dann, wenn es dem fremden kontrahierenden Staate nur darauf ankommt, sich gegen eine mögliche Zollerhöhung im voraus zu sichern.

In den Ländern, welche das System der autonomen Tarife befolgen, entsprechen, wie wir bereits an anderer Stelle gesehen haben, die maximalen Zölle den allgemeinen und die minimalen Zölle den konventionalen.

f) Der differenziale Zoll in der internationalen Gesetzgebung. — Die differenzialen Zölle sind nur die allgemeinen Zölle, die aber zwecks Ausübung von Vergeltung beträchtlich erhöht sind. Sie werden meistenteils angewendet, wenn zwei Staaten nicht zum Abschluß eines Handelsvertrages miteinander gelangen können, oder wenn ein Staat den anderen bewegen will, seinen Waren eine minder zurückdrängende Behandlung zu gewähren.

Alle Tarifgesetze geben in dieser Hinsicht der Regierung weitgehende Vollmachten.

Das italienische Gesetz bestimmt in seinem Artikel 5: „Die Waren aus Ländern, in denen die italienischen Schiffe und Waren eine differenziale Behandlung erfahren, können einer Erhöhung des Grenzzolls um 50 % des im all-

gemeinen Tarif genannten Betrages unterworfen werden. Die im Tarif zollfrei gelassenen Waren können einem Zoll bis zur Höhe von 25% ihres offiziellen Handelswertes unterworfen werden. Diese Maßnahmen werden angewandt auf Grund königlicher Verfügung. In dieser Verfügung werden die Waren bezeichnet, welche betroffen werden sollen, und das Maß des anzuwendenden Überzolls. Die besagte königliche Verfügung muß sofort dem Parlament vorgelegt werden zwecks Umwandlung in ein Gesetz."

Viel strenger ist in dieser Hinsicht Deutschland. Das deutsche Zollgesetz vom 25. Dezember 1902 schreibt im § 10 vor, daß die Waren aus Ländern, in denen die deutschen Erzeugnisse nicht die Meistbegünstigung genießen, mit dem entsprechenden allgemeinen Zoll und einem Aufschlag bis zum Doppelten dieses Zolls oder bis zum Werte der Waren belastet werden können. Die im allgemeinen zollfreien Waren können unter den gleichen Umständen mit einem Zolle bis zur Hälfte ihres Wertes getroffen werden. Es können überdies dieselben Zollanwendungssysteme ihnen gegenüber eingeführt werden, denen die deutschen Waren auf den betreffenden fremden Märkten ausgesetzt sind. Diese Maßnahmen können angeordnet werden durch kaiserliche Verfügung unter Zustimmung des Bundesrats, sie müssen aber schleunigst dem Reichstage unterbreitet werden.

Diese Strenge erscheint ziemlich unnütz. Der Schaden der differenzialen Behandlung kommt weniger von der Höhe der Zollzuschläge, als daher, daß andere Länder eine Vorzugsstellung erlangen. Man nehme an, daß Deutschland wegen eines nicht zustande gekommenen Handelsvertrages die spanischen Weine treffen will. Man nehme an, daß diese einen Vorteil von zwei Mark auf den Doppelzentner vor den italienischen Weinen besitzen und einen von drei Mark vor den französischen Weinen, welche beiden auch an der Versorgung des deutschen Marktes beteiligt sind. Es genügt nun, daß Deutschland einen Differenzialzoll von drei Mark anwendet, damit — vorausgesetzt, daß die Bedingungen des inneren Marktes die gleichen geblieben sind — die italienischen Weine einen Vorsprung vor den spanischen erlangen; es genügt, daß Deutschland einen Differenzialzoll von vier Mark anwendet, um auch den französischen Weinen den Weg frei zu geben und die spanischen solchermaßen vollständig zu verdrängen. Wozu diente es also, wenn man den Differenzialzoll bis zu 45 Mark erhöht, falls der allgemeine Zoll 15 beträgt? Man würde die spanische Weineinfuhr durchaus nicht mehr schädigen, während man den heimischen Verbrauch über die Maßen träfe, indem der Preis der Ware sich sehr erhöhen würde, ohne daß die künstliche Erhöhung durch irgend einen Grund sich rechtfertigen ließe. Der Vorteil wäre ganz für die nationalen Produzenten oder für die Ausfuhrhändler der an dem Konflikt unbeteiligten Staaten, namentlich wenn die von diesen hergestellte Ware in der vom Differenzialzoll betroffenen eine gefährliche Konkurrentin hatte. Das so hohe Maß der Differenzialbehandlung wäre nicht einmal in dem ganz außergewöhnlichen Falle berechtigt, wenn das Land, mit dem Deutschland in Kampf liegt, in der Produktion der betroffenen Ware ein natürliches Monopol hätte. In diesem Falle würde nämlich eine Zollverschärfung nicht genügen, um diese Ware auszuschließen oder eine fremde konkurrierende Ware zu begünstigen, denn der deutsche Markt würde jene doch von dem Lande kaufen müssen, das sie allein herstellt. Es würde durch die Differenzialbehandlung die Einfuhr verringert werden, aber der dem Verbrauch erwachsende Schaden wäre der bei weitem größere, da der Preis steigen würde um fast den ganzen Betrag des Differenzialzolles. Die Übertreibung hat nicht einmal das Verdienst,

als eine sehr ernste Drohung zu dienen, denn es läßt sich ja leicht feststellen, ob und bis zu welchem Punkte der Differenzialzoll schädlich wirkt und wann der Schaden nicht mehr steigt trotz des Steigens des Zolls.

Größere Bewegungsweite bietet der Artikel 4 des schweizerischen Zollgesetzes der Bundesregierung. Er besagt: „Der Bundesrat kann jederzeit in dem ihm nützlich scheinenden Maße die Sätze des allgemeinen Tarifs erhöhen für die Erzeugnisse von Staaten, welche schweizerische Waren mit besonders hohen Zöllen belegen oder sie minder günstig behandeln als Waren anderer Staaten. In dem Falle, in dem das vorliegende Gesetz Zollfreiheit bestimmt, kann der Bundesrat Zollgebühren festsetzen. Der Bundesrat kann auch unter außerordentlichen Umständen, namentlich im Falle von Teuerungen, zeitweilig Ermäßigungen der Zollgebühren oder andere Erleichterungen bestimmen, die er für zweckmäßig hält." Für derartige Maßnahmen hat der Schweizer Bundesrat ebenso wie die Regierung anderer Staaten die Verpflichtung, vom Parlament ein bestätigendes Gesetz nachzusuchen. Die exekutive Gewalt in der Schweiz verfügt also über eine Waffe, die sie in der besten Weise verwenden kann, damit sie wirksam wird. Es sind ihr keine Grenzen gesetzt, die doch unnütz werden, wenn sie übertrieben sind. Jedoch ist in dem Artikel eine Möglichkeit vorgesehen, die anderswo fehlt: die, die allgemeinen Zölle erhöhen zu können nicht bloß im Falle differenzialer Behandlung seitens anderer Staaten, sondern auch in dem Falle, daß die normale Behandlung zu belastend erscheint. Die Ausführung dieser Möglichkeit wird sicherlich von dem Wunsche eingegeben, die anderen Staaten zu einer Ermäßigung ihrer Zölle sei es auf konventionale, sei es auf autonome Weise zu veranlassen. In keinem anderen Gesetz außer dem schweizerischen ist auch der liberale Grundsatz anerkannt, unter außerordentlichen Umständen die Grenzzölle ermäßigen zu können.

Auch das französische Gesetz vom 11. Januar 1892 setzt in seinem Artikel 8 dem Vorgehen der Regierung keine Schranken, was die differenziale Behandlung betrifft: „Die Regierung ist ermächtigt, Überzölle oder Verbote anzuwenden für alle oder einen Teil der Waren aus Ländern, welche Überzölle oder Verbote auf französische Waren anwenden würden. Solche Maßnahmen müssen der Ratifikation des Parlaments alsbald vorgelegt werden, falls es tagt, andernfalls sogleich bei der Eröffnung der folgenden Session." Hier ist, was in keinem anderen Gesetze vorkommt, die Rede auch von Verboten.

Außergewöhnlich weitgehend in der Anwendungsweise, wenngleich beschränkt in der Bemessung ist in dieser Hinsicht das Gesetz von Kanada vom 24. Oktober 1903. Der Artikel 5 dieses Gesetzes gestattet der Regierung, die gewöhnlichen Zölle um ein Drittel zu erhöhen für Waren aus Ländern, welche die kanadischen Waren differenzial behandeln. Das wäre also das gleiche wie in anderen Gesetzgebungen, im Maße sogar noch bescheidener. Aber man will in Kanada den Differenzialzoll auch anwenden auf die Waren, die aus einem befreundeten Staate stammen, wenn nur irgend eines der diese Waren bildenden Elemente aus dem gegnerischen Staate gekommen ist. Nicht einmal die Vorzugsbestimmungen für die Waren aus dem Mutterlande England machen eine Ausnahme oder schwächen diese Strenge ab. Das besagt, daß, wenn Kanada auf die Erzeugnisse von Argentinien den Differenzialtarif anwenden würde, auch englische Wollstoffe bei der Einfuhr in Kanada von ihm nicht verschont blieben, wenn sie aus argentinischer Wolle gefertigt sind. Freilich wäre dergleichen praktisch undurchführbar, weil niemand mit Sicherheit wird unterscheiden können, ob in dem englischen Wollstoff argentinische oder australische oder indische Wolle verbraucht ist. Die Aus-

führung der Bestimmung würde daher leicht ungerechter Weise befreundete Länder treffen und diese veranlassen, ihrerseits Vergeltungsmaßregeln zu ergreifen.

Das beweist klar, daß die Zollmaßnahmen ihren Zweck verfehlen, wenn sie in der Strenge zu weit gehen.

Wie man sieht, sorgen alle Gesetze dafür, daß die Zölle plötzlich erhöht werden können, und allein das schweizerische Gesetz sorgt auch dafür, daß sie augenblicklich vermindert werden können.

Eine sehr schlimme Lage bereiten die differenzialen Zölle dem Handelsverkehr mit dem Auslande. Die besten Adern internationalen Handelsverkehrs werden davon abgeschnitten oder gestört. Es leidet der Verbrauch, es erschlafft der Handel, es erstarrt die Produktion der härter getroffenen Waren. An die Stelle eines gut gehenden Handelsverkehrs tritt ein anderer mit Ländern, für welche das Normalregime, eben wegen der Anwendung der Differenzialzölle gegen die konkurrierenden Länder, sich in ein Vorzugsregime verwandelt. Aber der Ersatz einer Handelsströmung durch eine andere ist nicht leicht, erfolgt nicht ohne tiefgehende Störungen, ohne zahlreiche Ruinen auf dem Boden zu hinterlassen, auf dem er sich abspielt.

Trotzdem zeigt uns die Handelsgeschichte aller Länder zahlreiche Konflikte dieser Art. Frankreich und Italien haben von 1888 an mehrere Jahre hindurch wechselseitig Differenzialtarife angewandt: in den Jahren 1888 und 1889 fiel die französische Einfuhr in Italien um nicht weniger als 47 %, die italienische Einfuhr in Frankreich sogar um 56 % gegen den Durchschnitt der Jahre 1880 bis 1887, und die französischen Industrien sowie die italienische Landwirtschaft hatten ungeheuer darunter zu leiden. Ein gleiches taten Frankreich und die Schweiz 1892, Deutschland und Rußland 1893, Deutschland und Spanien 1894, Deutschland und Kanada 1903 usw. Indessen sind diese Konflikte jetzt seltener, weil die Regierungen durch das Experiment klüger geworden sind.

Die Vorzugszölle beschaffen im Gegensatz zu den Differenzialzöllen ausschließlich Erleichterungen. Wir haben über sie des längeren gesprochen im Zusammenhange der Handelspolitik zwischen Mutterland und Kolonien und des Grenzhandelsverkehrs, so daß wir uns hier nicht zu wiederholen brauchen. Im übrigen ist ein Differenzialzoll für den einen in der Regel zugleich ein Vorzugszoll für den anderen.

Der Differenzialzoll kann manchmal auch Anwendung finden, ohne daß es auf Vergeltung oder Zurückdrängung abgesehen ist. So schreibt Artikel 22 des geltenden Gesetzes in den Vereinigten Staaten vor, daß im allgemeinen außer den normalen Zöllen noch ein differenzialer Wertzoll von 10 % erhoben werde von den fremden Waren, die nicht auf amerikanischen Schiffen eingeführt werden. Hier dient der Differenzialzoll lediglich zur Bevorzugung.

106. Der ausgleichende Überzoll. — Von den ausgleichenden Überzöllen läßt sich nicht sprechen ohne einen voraufgegangenen Hinweis auf die drawbacks. Solche Überzölle sind auch verbunden mit den Ausfuhrprämien, über die im Kapitel vom Schutzsystem ohne Zölle nachzulesen ist.

Es ist ein von fast allen modernen Tarifen angenommener Grundsatz, die industriellen Rohstoffe zollfrei zuzulassen. Wenn aber Finanznöte sind, dann werden auch die Rohwaren von Zöllen fiskalischer Natur betroffen. So lange die Industrien, welche sich solcher Rohstoffe bedienen, nur für den inländischen Markt arbeiten, behält es in der Zollgesetzgebung dabei sein Bewenden. In dem Augenblick aber, in dem die Industrien sich der Ausfuhr zuwenden, entsteht die Notwendigkeit, den auf den Rohstoff gezahlten Zoll zurückzuerstatten, entsteht also das Institut des drawback. Die Zollrückerstattung oder drawback ist nötig, um die Fabrikwaren, die sich jenes Rohstoffes bedient haben, in die Lage zu versetzen, sich auf den fremden Märkten einen Weg zu bahnen und mit den fremden Fabrikwaren, deren Rohstoff fiskalisch nicht belastet worden ist, in erfolgreichen Wettbewerb zu treten.

So aufgefaßt, entspricht der drawback einem Grundsatz der Gerechtigkeit, denn es gibt kein schlimmeres Übel für die Fabriken, als wenn sie ihre Kundschaft beschränken müssen und gezwungen sind, für den inländischen Markt zu arbeiten, während sie bereits die angemessenen Kräfte für die Ausfuhr erworben hätten. Es kann nicht überraschen, daß die Rückerstattung des Zolles einen absolut höheren Betrag hat als der für den Rohstoff bezahlte Zoll. Das muß so sein, denn aus einem Doppelzentner Rohbaumwolle erhält man nicht einen Doppelzentner grober Gespinste und noch weniger feiner Gespinste und erst recht weniger Gewebe. Jeder Produktionsprozeß bringt einen Verlust an Rohstoff mit sich, der den technischen Namen Arbeitsrückstand oder Abfall führt. Es versteht sich daher, daß der drawback für einen Doppelzentner grober Baumwollgespinste höher sein muß als der Zoll, der bei der Einfuhr von einem Doppelzentner Rohbaumwolle bezahlt worden ist, und daß der drawback für einen Doppelzentner feiner Baumwollgespinste noch höher sein muß. Kurz, der drawback erhöht sich mit dem Grade höherer Bearbeitung des Stoffes.

Manchmal wird jedoch das richtige Verhältnis zwischen dem drawback und dem in der zur Herstellung der Ware verwandten Rohstoffmenge verrechneten Zoll nicht beobachtet. Einige Staaten halten dieses Verhältnis zu hoch, so daß es eine Ausfuhrprämie in

sich einschließt. Wenn der Zoll auf den Rohstoff zwei Mark für den Doppelzenter betrüge, wenn zur Herstellung eines Doppelzentners Fertigware anderthalb Doppelzentner Rohstoff nötig wäre, dann müßte das Höchstmaß des drawback eigentlich drei Mark sein. Es könnte nämlich auch etwas niedriger und doch gerecht sein, denn es ist ja nicht gesagt, daß alle Abfälle unbrauchbar sind oder daß sie es immer bleiben und immer einen Verlust von Stoff darstellen.

Wenn nun in unserem Falle der drawback höher ist als drei Mark, so verbirgt er eine Ausfuhrprämie, die, wie wir sehen werden, die Anwendung der ausgleichenden Überzölle herbeiführt.

Die Ausfuhrprämie kann eine andere Ursache haben. Es ist bekannt, daß, immer wegen finanzieller Erfordernisse, viele Staaten Produktionssteuern erheben, die zurückerstattet werden, wenn die betreffenden Erzeugnisse ausgeführt werden. Wenn die Rückerstattung genau bemessen wird nach dem Betrage der bezahlten Steuer, so gibt es keine Prämie; die Prämie ist aber gegeben, sobald diese Grenze überstiegen wird. Meistenteils spricht das Gesetz nicht von Prämie, aber das hindert nicht, daß sie tatsächlich gegeben wird.

Die Ausfuhrprämien, mögen sie nun offene oder versteckte sein, ermäßigen indirekt die ausländischen Zölle, welche auf den prämiierten Waren lasten; und die ausländischen Staaten suchen die Wirkung wettzumachen, indem sie Überzölle oder ausgleichende Zölle oder Retorsionszölle einführen, deren Betrag den Prämien gleicht, welche jene Waren beziehen. Die ausgleichenden Zölle haben keinen anderen Zweck, als die durch die Prämie geschwächte Wirksamkeit der Zölle als Schutzmaßnahmen wiederherzustellen.

Wenngleich die ausgleichenden Zölle in der durchaus billigen Absicht festgesetzt werden, den durch das Werk der ausländischen Gesetze bereits geminderten Schutz wieder zu ergänzen, sind sie doch nicht frei von Schäden anderer Natur. Schon aus der Art, in der die Prämien meist bezahlt werden, ergibt sich, daß es sehr schwer ist, die ausgleichenden Zölle zutreffend zu bemessen. Wenn sie niedriger sind als die Prämien, bleiben sie unwirksam: wenn sie höher sind, werden sie eine neue Ursache von Extraprofit für die nationalen Produzenten.

Aber nehmen wir an, daß die Prämie genau berechenbar und der ausgleichende Zoll genau nach ihrem Betrage festgesetzt worden sei. Auch in diesem Falle werden die Unzuträglichkeiten nicht geringfügig sein können. Ist man sicher, daß die Verkaufspreise der ausgeführten Waren sich um so viel ermäßigen, als die Prämie beträgt? Falls Konkurrenz da ist, kann das wohl eintreten; im allgemeinen

aber liegt es so, daß die Preise nicht um den ganzen Betrag der Prämie verringert werden. Die Produzenten genießen solchermaßen einen höheren Schutz und einen höheren Profit zum Schaden der nationalen Verbraucher.

Einige Gesetze wie das schweizerische vom 10. Oktober 1902 und das amerikanische vom 24. Juli 1897 geben der Regierung Vollmacht, unter solchen Umständen angemessene ausgleichende Maßregeln zu treffen. Dieser Vollmacht bediente sich stets ausgiebig die amerikanische Regierung, indem sie ohne Unterschied alle prämiierten Waren traf, wobei sie ihre Strenge bisweilen mit dem bloßen Verdacht rechtfertigte, daß unter der Wiedererstattung des Rohstoffzolls oder der Produktionssteuer sich eine Ausfuhrprämie verbergen könnte.

107. Die allgemeine Einfuhrgebühr. — Lange Zeit hindurch war in einigen Ländern eine „allgemeine Einfuhrgebühr" in Kraft. Unter diesem Titel wurden alle, im Tarif nicht in Betracht gezogenen Waren einem gleichförmigen Zoll unterworfen. Dieses System galt lange in Deutschland und vor der Begründung des australischen Bundes auch in Australien. Heute ist es nur noch in den Vereinigten Staaten zu finden, deren Gesetz vom 24. Juli 1897 im Artikel 6 einen Zoll von 10 oder 20 % für alle im Tarif nicht genannten Roh- oder Fabrikwaren bestimmt.

Die allgemeine Einfuhrgebühr, so gering bemessen sie auch war, gab durch den Umstand, daß sie eine große Anzahl von Waren traf, welche der Tarif unmöglich berücksichtigen konnte, den Zollordnungen einen erheblichen fiskalischen Charakter, der auch Rückwirkungen wirtschaftlicher Art hatte. In der Tat wurden Waren, die untereinander sehr verschieden waren, verschiedene Stufen der Bearbeitung aufwiesen und als Werkzeuge oder Güter direkten Verbrauchs zu mannigfaltigen Zwecken dienten, auf die gleiche Weise behandelt, was schwere Störungen in die Produktion brachte. Die Unterdrückung dieser Gebühr war notwendig und erfolgte. Man konnte statt der allgemeinen Einfuhrgebühr das Prinzip aufstellen, daß die im Zolltarif nicht in Betracht gezogenen Waren zollfrei zugelassen werden, doch es überwog das Kriterium, sie ebenso zu verzollen wie die ihnen nächstverwandten Waren.

108. Die zeitweilige Einfuhr und Ausfuhr. — Die zeitweilige Einfuhr und die zeitweilige Ausfuhr, für die man hier und dort auch den kennzeichnenderen Namen „Vervollkommnungshandel" hat, zielt in einigen Fällen darauf ab, die drawbacks zu ver-

meiden und den Waren doch alle Vorteile dieses Systems zu gewähren, sowie auch darauf, ohne zollartige Hindernisse die Lücken des industriellen Prozesses auszufüllen.

Eine ausländische Rohware kann in das Zollgebiet eines Staates eintreten gegen Entrichtung des für sie festgesetzten Zolles, der dann zurückgezahlt werden kann, wenn sie in umgestalteter Weise wieder ins Ausland ausgeführt wird. Das wäre eine drawback-Maßnahme, die eine ganze Reihe von Berechnungen mit sich bringt, um die in dem umgestalteten Erzeugnis verwendete Menge Rohstoff und damit den Betrag der Zollrückerstattung richtig zu bemessen. Es gibt aber Waren, deren Umgestaltung sich in ganz einförmiger Weise vollzieht, z. B. Korn. Korn kann in einen Staat eingeführt werden, um hier in Mehl oder Nährgebäck umgestaltet zu werden, und es läßt sich bei der Ausfuhr des letzteren auf Grund einer ein für allemal festgesetzten Verhältnisberechnung zwischen dem Rohstoff Korn und dem Fertigerzeugnis Mehl beziehentlich Nährgebäck der rückzuerstattende Zoll bestimmen. Das wäre dann ein Vorgang zeitweiliger Einfuhr, der dem drawback sehr ähnelt, aber sich durch die fast automatische Einfachheit seines Ablaufs unterscheidet.

Während der drawback eine vom Rohstoff wirklich erhobene Gebühr zurückzahlt, erheischt die zeitweilige Einfuhr nur das Depot des Zollbetrages, den die zeitweilig eingeführten Waren erlegen müßten. Das Depot wird verlangt, damit die Zollverwaltung gedeckt ist für den Fall, daß die Wiederausfuhr ins Ausland nicht innerhalb der festgesetzten Frist stattfindet.

Die beiden Einrichtungen streben zwar zu demselben Ziel, nämlich der Ermutigung der heimischen Industrien, unterscheiden sich aber, wie man sieht, finanziell erheblich voneinander. Nicht geringere Unterschiede weisen sie unter wirtschaftlichem Gesichtspunkte auf.

In der Tat werden zu zeitweiliger Einfuhr nicht bloß die Rohwaren zugelassen, um in Fertigwaren umgestaltet zu werden, wie das z. B. in Italien für das in Nährgebäck oder Mehl umzubildende Korn der Fall ist; sondern auch die fremden Halbfertigwaren, die zusammen mit nationalen Halbfertigwaren zur Herstellung einer einzigen Fertigware dienen, wie das z. B. in Italien für deutsche Baumwollgespinste der Fall ist, die zusammen mit italienischen Seidengespinsten zur Herstellung der gemischten baumwoll-seidenen Gewebe verwendet werden.

Es kann auch vorkommen, daß gewisse Waren von einem Staate in den anderen übergehen, um hier eine weitere Vervollkommnung zu erfahren. Das gilt z. B. von der zeitweiligen Einfuhr, welche das italienische Gesetz für Baumwoll-, Leinen- oder Woll-Gespinste und

-Gewebe gewährt, die gefärbt oder gedruckt werden sollen, oder von der zeitweiligen Ausfuhr von Seiden-Gespinsten und -Geweben nach Frankreich, damit sie dort gefärbt oder gedruckt werden.

Der drawback wickelt sich nur in einseitiger Weise ab und geht mithin nur ein einziges Land an. Anders die zeitweilige Einfuhr, die zu gleicher Zeit die Ausfuhr aus einem anderen Staate voraussetzt; in dem obigen Beispiel ist das, was zeitweilige Einfuhr in Italien ist, zeitweilige Ausfuhr aus Frankreich, und umgekehrt. Der Unterschied zwischen den beiden Operationen besteht darin: der Einführer ist gehalten, zeitweilig den Zoll zu zahlen, der ihm dann zurückerstattet wird, während der Ausführer, indem er sich mit den zugehörigen Beweispapieren versieht, sich die zollfreie Wiedereinfuhr der zeitweilig ausgeführten Waren sicher stellt.

Die Länder, welche einen hohen Grad industriellen Fortschritts erreicht haben, werden über einen beträchtlichen zeitweiligen Einfuhrhandel verfügen; das Gegenteil trifft zu für die Länder, welche ihre industrielle Umgestaltung noch nicht vollendet haben. In der Tat setzen die verschiedenen Formen zeitweiliger Ausfuhr auf Seiten des ausführenden Landes immer einen gewissen Mangel an technischer Erfahrung in der industriellen Produktion voraus. Die italienischen Seiden gehen nach Lyon oder Krefeld, um dort gefärbt zu werden, eben darum, weil Italien in diesem Industriezweige nur erst dürftige Fortschritte gemacht hat.

Die zeitweilige Ausfuhr kann auch von andersartigen Ursachen abhängen. Die deutschen Baumwollgespinste, haben wir gesagt, kommen nach Italien, um hier mit den italienischen Seidengespinsten verwebt zu werden. Das kann weniger abhängen von der größeren italienischen Meisterschaft in der Herstellung gemischter Gewebe als von dem Wunsche, Frachtkosten, Löhne usw. zu ersparen. Wenn diese Gewebe z. B. auf einen Markt ausgeführt werden sollen, der Italien näher belegen ist als Deutschland, so liegt auf der Hand, daß Deutschland seinen Vorteil dabei findet, seine Baumwollgespinste zeitweilig nach Italien auszuführen. Wenn man ferner die Tatsache in Rechnung stellt, daß die Löhne in Italien mäßiger sind als in Deutschland, so ergibt sich, daß die gleiche Arbeit in Italien billiger ausgeführt werden kann. Zu der Ersparnis in den Frachtkosten gesellt sich also eine Ersparnis in den Produktionskosten.

Eine andere Form zeitweiliger Einfuhr besteht in der Gewährung zollfreien Eingangs für diejenigen Waren, die ins Ausland geschickt werden, um dort ihren Verkauf zu versuchen. In diesem Falle ist jede

weitere Vervollkommnungsarbeit ausgeschlossen: das Interesse ist mehr kommerziell als industriell.

Die komplizierteste Form zeitweiliger Einfuhr bleibt aber immer die, welche eine Vervollkommnungsarbeit in sich schließt. Wir wollen nun zusehen, welches deren Beweggründe und wirtschaftliche Wirkungen sind.

Die bestimmende Ursache ist aus der Lehre der Vergleichswerte der Kosten zu ersehen. Die zeitweilige Ausfuhr verlohnt sich, weil in dem ausführenden Lande die Arbeit produktiver ist, wenn sie auf andere Produktionsformen verwandt wird als die, deren die zeitweilig ausgeführte Ware bedarf. Vielmals wäre die Vervollkommnungsarbeit im Lande selbst durchaus nicht unmöglich, aber die zeitweilige Ausfuhr nützt, weil sie eine Kostenersparnis oder einen größeren Wert gegenüber dem sichert, was das Land brauchen oder erzielen würde, wenn es alles selber machte.

Eine erste Wirkung dieser Anwendung des Grundsatzes der Vergleichswerte der Kosten besteht in der geographischen Verteilung einiger Zweige derselben Industrie: eine ganz besondere und unserem Zeitalter eigentümliche Verteilung, welche die verbesserten Zollordnungen und die vollkommneren Verkehrsmittel möglich gemacht haben. Eine zweite Wirkung besteht in einem neuen Maßstab der internationalen Schulden und Kredite, einem Maßstab, der sich zumindest dem Unterschiede zwischen dem Werte der endgültig wiedereingeführten Ware und dem Werte derselben Ware im Augenblick ihrer früheren zeitweiligen Ausfuhr angleicht oder auch dem Unterschiede zwischen dem Werte der endgültig wiederausgeführten Ware und dem Werte der zeitweilig eingeführten Ware. Eine dritte Wirkung ist gegeben in der weiteren Spezialisierung der Fabriken, denen die zeitweilige Einfuhr mehr Arbeit verschafft. Eine vierte Wirkung endlich wird dargestellt von den Erscheinungen, welche gewöhnlich mit dem Transithandel verbunden sind; denn die zeitweilig eingeführte und ausgeführte Ware tut ja, wenn man von der Wertvermehrung, die die Hauptfolge ist, absieht, nichts weiter, als daß sie durch einen oder mehrere Staaten durchgeht.

Die verschiedenen Gesetzgebungen haben, um den Industrien zur Pflege aller Teile der Produktion Luft zu machen oder um mögliche Einbußen der Finanz zu verhüten, die Einrichtung der zeitweiligen Ein- und Ausfuhr mit einer Reihe von Einschränkungen, Garantien und Kontrolen ausgestattet. So ist z. B. in Italien die zeitweilige Ein- und Ausfuhr diszipliniert durch königliche Verfügungen, die in Gesetze umzuwandeln sind nach Anhörung der obersten beratenden Behörde für Industrie und Handel („Consiglio superiore dell' indu-

stria e del commercio"). Sie wird erlaubt, wenn man sicher ist, daß die nationale Industrie einen Nutzen und kein Zweig von ihr irgend einen Schaden davon hat, wenn es sich um Waren handelt, deren Ersatz durch andere gleichartige Waren verschiedenen Ursprungs nicht möglich oder nicht vorteilhaft ist, und wenn die Möglichkeit gegeben ist, Ersetzungen oder ähnliche Mißbräuche zu verhindern.

109. Die Währung in der Bezahlung des Zolls. — Wie wir gesehen haben, wurde der Wertzoll auch deshalb aufgegeben, weil er dem Schutz gar keine Beständigkeit gab, während nunmehr anerkannt ist, daß ohne diese Beständigkeit das Schutzsystem einen großen Teil seiner Wirksamkeit verliert. Damit das Kapital willig Anlage suche in den geschützten Industrien, muß es für eine nicht geringe Zeitspanne auf einen sicheren oder nur schwer veränderlichen Schutz rechnen können. Nun würde jede Sicherheit fehlen, falls die zur Bezahlung der Grenzgebühren zugelassene Währung brüsker Wertveränderungen fähig wäre.

Nehmen wir ein Land mit Zwangskurs, in dem die papierne Währung eine Entwertung von 50% gegenüber der goldenen erleidet. Wenn diese Währung bei der Bezahlung der Zölle angenommen würde, so würden die Zölle, trotzdem sie den Zahlen nach unverändert bleiben, tatsächlich auf die Hälfte ermäßigt werden. Die Einfuhr würde dadurch angespornt, die Industrien, welche im Vertrauen auf die Schutzwirksamkeit des Zolles entstanden waren, würden gefährdet, und der industrielle Prozeß, der gefördert werden sollte, würde verhindert. Inzwischen würde sich, da ja die in den internationalen Zahlungen zugelassene Währung nur das Gold ist, der Preis der eingeführten Waren, in Papiergeld bemessen, auf das doppelte erhöhen. Der Zoll würde sich also um so viel ermäßigen, als der Warenpreis sich erhöhen würde. Der Widersinn ist offenbar: die ausländischen Waren würden belastet werden im umgekehrten Verhältnis zu ihrem Wert. Und das ist nicht alles. Der Einführer bezahlt je nach dem Handelsgebrauch die vom Preise der gekauften Ware dargestellte Schuld nach drei oder sechs Monaten. Während dieser Zeit kann der Wert der Ware, wie das im allgemeinen auch geschieht, erhebliche Veränderungen erfahren nach oben oder nach unten, und es kann die Unstimmigkeit zwischen dem Preise der eingeführten Ware und dem bereits drei oder sechs Monate zuvor bezahlten Zolle zu- oder abnehmen. Der Schutz wird infolge dieses Handelsgebrauchs noch unsicherer und veränderlicher.

Der Schaden kann abgeschwächt werden für die nationalen Industrien, die sich der ausländischen Rohstoffe bedienen, weil der Zoll

auf diese in direktem Verhältnis zu der Entwertung des Papiers gegenüber dem Golde sich verringert; und die wirkliche Verminderung des Zolles auf die Rohwaren gleicht zum Teil die Verminderung des Zolles auf die fremden, aus denselben Rohstoffen gewonnenen Fabrikerzeugnisse aus.

Trotz dieser Gründe finden wir, daß in vielen Staaten mit entwerteter Währung die Bezahlung der Zölle in Gold mehr aus finanziellen als aus wirtschaftlichen Gründen vorgeschrieben wurde. Die Vereinigten Staaten ordneten beim Ausbruch des Erbfolgekrieges die Zahlung der Zölle in Gold an. Auch Österreich-Ungarn und Rußland führten trotz des damals in diesen Staaten geltenden weißen Monometallismus dasselbe System ein hauptsächlich zu dem Zweck, sich mit dem Goldvorrat zu versehen, um die Zinsen der im Auslande untergebrachten Schuld zu bezahlen und die Neigung des Aufgeldes, das bei ihnen bereits sehr hoch geworden war, noch weiter zu steigen, einzuschränken.

Aus denselben Gründen nahmen alle Republiken des lateinischen Amerika, als sie mit Geld- und Wirtschaftskrisen zu kämpfen hatten, zur Bezahlung der Zölle in Goldwährung ihre Zuflucht. Bei dem ungeheuren Wertsturze des Papiergeldes schien es jedoch zu radikal und auch von zu ernsten Folgen, daß man die vollständige Bezahlung der Zölle in Gold aufzwang. Man wollte darum, daß nur ein Teil des Zolles in Metall bezahlt würde. Die in diesen Ländern angewandten Methoden nähern sich mehr oder weniger derjenigen an, die Brasilien mit dem Gesetz vom 10. Mai 1890 begann. Mit diesem Gesetz wurde eine neue bewegliche Skala festgesetzt, nach der 20 % des Zolles in Gold bezahlt werden sollen, so lange das Aufgeld schwankt zwischen 20 und 24 %, hingegen nur 10 %, wenn das Aufgeld zwischen 24 und 27 % schwankt, und die Zahlung in Gold schließlich überhaupt eingestellt werden soll, wenn das Aufgeld verschwindet. Man hatte in diesen Ländern so die Anforderungen der Staatskasse mit den Bedürfnissen des Handels versöhnen wollen. Der Zoll war das einzige Mittel, an das man sich halten konnte, um wenigstens einen Teil des dem Staate nötigen Goldes zu beschaffen. Bei der Höhe des Aufgeldes verhielt man sich jedoch vorsichtig in der Festsetzung der in Gold zu erlangenden Quote des Zolls, da man eben wohl wußte, daß diese Quote, wenn sie auch noch so gering war, eine beträchtliche Erhöhung des Zolles und damit ein starkes Hemmnis im Handel mit dem Auslande bedeutete.

Argentinien im besonderen sah seine Hoffnung enttäuscht, daß die Bezahlung eines Teils des Zolles in Gold genügend Metallvorrat

beschaffen könnte, um den entwerteten Papierumlauf durch Goldumlauf zu ersetzen.

In vielen europäischen Staaten wollte man die Bezahlung der Zölle in Gold mehr aus Geldumlaufs- und Staatsschatz-Gründen als aus wirtschaftlichen. Fast überall verlor man den stärksten Grund, aus dem der Zoll in Gold erhoben wurde, aus dem Auge, den Grund nämlich, der zusammenhängt mit dem Schutzwerte des Zolles in Hinsicht auf die nationale Produktion.

110. Die Verfassungsmäßigkeit einiger Zollmaßnahmen. — Der Zoll ist eine Steuer; als solche kann er nicht angewandt werden, nicht im Maße und in der Art der Erhebung wechseln ohne ein bezügliches Gesetz. Dennoch hat unter außergewöhnlich ernsten Umständen und trotzdem die Verfassung es eigentlich verbietet, die exekutive Gewalt unter eigener Verantwortung die vorhandenen Zölle abändern oder neue einführen können ohne vorhergängige Zustimmung des Parlaments. Die gesetzgeberische Gewalt wurde da ausgeübt durch einfache „Verfügung mit Gesetzeskraft", also durch eine Maßnahme, mit deren Ergreifung die Regierung eine dem Parlament zukommende Macht sich vorläufig selbst zueignete.

Die von dringenden finanziellen Bedürfnissen bedrängten Staaten greifen bisweilen zu den Verfügungen mit Gesetzeskraft, um die fiskalischen Zölle ohne Vorwissen der Steuerzahler und selbst der gesetzgeberischen Gewalten plötzlich zu erhöhen und ohne weiteres von den Zollstellen in dem erhöhten Betrage erheben zu lassen. Eine so ernste Maßnahme kann freilich nicht verfassungsmäßig, dafür aber unter dem Gesichtspunkte der Finanzen und des Ansehens des Staates gerechtfertigt erscheinen, wenn ausnahmsweise Umstände vorliegen. Man denke sich, daß nur noch wenig Zeit fehle bis zur Fälligkeit der Zinsen der öffentlichen Schuld und daß der Staatsschatz die erforderlichen Mittel noch nicht beisammen habe, oder auch, daß ernste internationale Ereignisse einen Krieg mit dem Auslande in nahe Aussicht stellen, während man zur Kriegführung finanziell nicht vorbereitet ist. Die Dringlichkeit schließt in derartigen Fällen die Möglichkeit aus, sich der gewöhnlichen Mittel zur Erhöhung der Staatseinnahmen zu bedienen. Eine Erhöhung in dem direkten Steuersatz bringt der Staatskasse erst nach geraumer Zeit einen erheblichen Gewinn; zu diesem Mittel kann man also nicht greifen. Hingegen kann die Auflegung eines größeren Zolles schon auf der Stelle ein größeres Erträgnis schaffen. Die Finanz hat davon unmittelbare Auffrischung, so daß sie, wenigstens zum Teil, den Verbindlichkeiten des Staates zu genügen

vermag. Ein anderer Grund zur Rechtfertigung einer derartigen Maßnahme ist die Notwendigkeit, sie sehr geheim zu behandeln, um zu verhüten, daß die Händler im Auslande die zu einer größeren Belastung ausersehenen Waren aufkaufen und sie einführen, bevor noch die größere Belastung rechtskräftig ist. Denn sonst wäre die ganze Maßnahme nur zugunsten der schlaueren Einfuhrhändler, die natürlich die Preise der betroffenen Waren nachher erhöhen würden im Verhältnis zu dem höheren Zoll, den sie nicht bezahlt haben, und nicht zum Vorteil der Staatsfinanz. In diesen Fällen wird freilich die Verfassung verletzt, aber nur, um den Staat vor den Schäden des Bankerotts oder eines unglücklichen Krieges zu bewahren. Hier ist die Staatserhaltung im Spiel.

Italien z. B. hat in den kritischen Zeiten seiner Finanz von den besagten Verfügungen mit Gesetzeskraft reichlich Gebrauch gemacht. Es gab ihrer sieben von 1885 bis 1894; darunter war eine (22. November 1891), welcher die Deputiertenkammer nicht zustimmte und deren bereits begonnene Anwendung aufgehoben werden mußte. Nicht immer erschienen diese Maßnahmen durch außerordentlich ernste und dringliche Verhältnisse gerechtfertigt. Die Verletzung der guten und verfassungsmäßigen Normen suchte dann ihre, wenn auch nicht immer zureichende Begründung in dem Stande der öffentlichen Finanz.

In Italien z. B. ist es üblich, die Handelsverträge, welche immer Zollveränderungen mit sich bringen, durch Verfügungen mit Gesetzeskraft, die dann hinterher dem Parlament zur Genehmigung unterbreitet werden, in Kraft zu setzen. Hierzu fehlt nun jeder ernste oder dringliche Anlaß. Die Staaten, welche auf einen neuen Vertrag übereinkommen, würden sich auch noch leicht darüber verständigen, daß der alte Vertrag so lange in Kraft bleiben soll, bis die beiderseitigen Parlamente den neuen Vertrag erörtert und gebilligt haben. Es handelt sich dabei immer nur um eine sehr kurze Zeit, während deren der Handelsverkehr keine erhebliche Beeinträchtigung erleiden kann. Die exekutive Gewalt dürfte erst dann eine so große Verantwortung auf sich nehmen, wenn die gesetzgeberischen Gewalten außerstande sind zu funktionieren oder die Verfassung tatsächlich aufgehoben ist. So erklärt sich aus der Zwietracht zwischen dem ungarischen Parlament und dem König, daß der Handelsvertrag zwischen Österreich-Ungarn und Italien vom 11. Februar 1906 in den Ländern der Stephanskrone durch königliche Verfügung in Kraft gesetzt wurde. Die Befolgung des gleichen Systems in Italien, wo die gesetzgeberische Funktion zur Zeit des Abschlusses dieses Vertrages in nichts behindert war, ist hingegen nicht zu rechtfertigen. Es gibt auch Beispiele internationaler Verträge, die durch Verfügungen in Kraft gesetzt und dann vom Parlament abgelehnt worden sind, und in diesen Fällen mußte

man nicht, wie man die Einfuhrhändler für einen mehr bezahlten Zoll oder den Staatsschatz für eine mindere Einnahme von Zoll entschädigen sollte.

Der zu viel oder zu wenig gezahlte Zoll ist jedoch eine ganz sekundäre Angelegenheit gegenüber der Verfassungsmäßigkeit der Maßnahme. Die Erfordernisse einer tatsächlichen Lage können nicht höchstes Rechtsprinzip werden, das über der gesetzlich geordneten Verfassung steht, und können nicht die Grundlage abgeben für eine, eben in der Verfügung mit Gesetzeskraft sich bekundende außerordentliche Machtvollkommenheit der exekutiven Gewalt, mit der sich diese an die Stelle der gesetzgebenden Körperschaften setzt. Aus der italienischen Staatsverfassung geht das eindeutig hervor, und daher sind die erwähnten Verfügungen der exekutiven Gewalt wenig einwandsfrei und willkürlich; das Parlament kann die Willkür dann und nur dann entschuldigen, wenn sie von Ausnahmeverhältnissen begründet ist. Einige andere Staatsverfassungen haben allerdings bestimmte Fälle vorgesehen, in denen der exekutiven Gewalt eigens Vollmacht erteilt wird, und hier ist die Rechtmäßigkeit der Verfügungen natürlich einwandfrei.

Zweites Kapitel.

Das Maß des Zolles.

112. Der Schutzzoll und die Produktionskosten. — Wenn der Schutzzoll nicht empirisch festgesetzt wird, findet er seine Grundlage und sein Maß in dem Unterschiede zwischen den durchschnittlichen Produktionskosten der Ware, deren Produktion man befördern will, im Inlande und den niedrigeren Kosten derselben Ware im Auslande. Eben deshalb, weil der Zoll von diesem Unterschiede abgeleitet wird oder wenigstens doch immer abgeleitet werden sollte, muß man zunächst bestimmen, was unter Produktionskosten zu verstehen ist.

Die Lehre von den Produktionskosten ist vielleicht die meist umstrittene von allen Wirtschaftslehren. Von den Physiokraten an ist sie fortwährend bearbeitet worden. Smith vernachlässigte sie, vielleicht wegen der Unvollkommenheit, in der sich die Wissenschaft zur Zeit der Abfassung seines berühmten Buches befand (im „Reichtum der Nationen“ haben die Produktionskosten eine Stätte gefunden zwischen den Begriffen Wert und Preis, und an anderer Stelle weist Smith nur flüchtig auf sie hin). Unter den folgenden Schriftstellern treffen wir eine wachsende Vielfältigkeit der Ansichten über diesen Gegenstand. Für die einen setzen sich die Produktionskosten zusammen aus Opfern und nicht aus Entlohnungen, und sie dürfen mithin die Profite nicht einschließen, die hingegen nach Ansicht anderer sehr wohl hineingehören. Für gewisse Leute gehört ferner die Enthaltsamkeit unter die Elemente der Kosten, während sie gewisse andere hingegen zurückweisen. Manche legen der Qualität der Arbeit die Bedeutung eines Grundelements der Kosten bei; manche andere wiederum sehen in den Kosten nur die Resultante der menschlichen Arbeit. Unter diesen beiden letzten Gruppen von Forschern scheint ein Übereinkommen fast erreicht. Aber es fehlt nicht an neuen Gründen zum Zwiespalt. Wir finden in der Tat, daß gewisse Wirtschaftstheoretiker in den

Kosten den Bestimmungsgrund des Wertes der Waren sehen und gewisse andere, unseres Erachtens mit Recht, das entschieden bestreiten.

Inmitten solcher Verschiedenheit von Ansichten ist es nicht leicht sich zu entscheiden: für Stuart Mill oder für Cairnes, der das Problem des Begriffs der Kosten am vollständigsten dargelegt hat, für Marx oder Marshall, für Wagner oder Loria usw.

Wir müssen ausschließen, daß das Maß der Kosten in der Arbeit gefunden werden könne. In den fernen Zeiten, als noch die Wirtschaft so rudimentär war, daß die Arbeit als gemeinsamer Nenner aller in der Produktion aufgewandten Anstrengungen dienen konnte, da hätte man eine solche Auffassung der Arbeit wohl hinnehmen können. In jenen Zeiten war der Mensch das einzige Organ der Produktion, und es war mithin alles meßbar nach der, wie Marx sagt, „einfachen Kraft, welche jede gewöhnliche Person im Organismus des eigenen Körpers besitzt". Heute geht das aber nicht mehr. Die moderne Produktion ist die Resultante verschiedener Kräfte, von denen die Arbeit nur einen Teil bedeutet, der an die anderen Teile durch so enge Beziehungen wechselseitiger Abhängigkeit gebunden ist, daß er gegen jede leichte Veränderung der anderen empfindlich ist. Und der Faktoren der modernen Produktion sind viel mehr, als die allgemein gehaltenen Definitionen ahnen lassen. Wenn man z. B. sagt, daß die Kosten bestehen in der Menge und Beschaffenheit der Arbeit, vermehrt um das Kapital, das in der Produktion verbraucht wurde, so stellt man vielleicht mit zureichender Genauigkeit die Grenzen der Kosten auf, aber man benennt nicht alle ihre Elemente. Im übrigen kann eine derartige Definition den Zwecken der Handelspolitik keinen Dienst leisten, weil sie zu abstrakt ist als Handhabe für eine konkrete Bemessung des Zolles. Wenn man sagt, daß die Produktion einer Ware in Italien eine viel größere Menge Opfer erfordert als in Frankreich, so hat man damit auch zugleich gesagt, daß, um die Produktion dieser Ware in Italien anzuspornen, ein Zoll nötig ist. Aber man hat damit noch nicht gesagt, was sehr wesentlich ist, in welchem Maße dieser Zoll nötig ist; denn die Opfer, von denen die Definition spricht, drücken, so lange sie nicht in ein wirkliches Maß umgewandelt sind, nicht den wirklichen Unterschied aus, der zwischen diesen und jenen Kosten besteht.

Es empfiehlt sich daher, zumindest unter unseren Gesichtspunkten, unter Produktionskosten zu verstehen den Ausdruck in Ziffern der verschiedenen Kombinationen produktiver Elemente, welche im Verlauf eines Produktionsprozesses verwendet worden sind. Denn dann wird man immer mit greifbaren und nicht abstrakten Elementen zu tun haben, und man wird, wenn man z. B. die zwei Mark an Rohstoff,

die drei Mark an Kapital, die vier Mark an Arbeit und das übrige, was zur Herstellung einer bestimmten Ware nötig gewesen ist, zusammengezählt hat, wissen, daß die Produktionskosten neun bzw. mehr Mark betragen. Mit anderen Worten: die Hinzunahme der Ziffern ist notwendig, um nach einem einzigen Maß alle Kostenelemente zu bewerten.

Jeder Produktionsprozeß ist nun eine Reihe von nebengeordneten und voneinander abhängigen wirtschaftlichen Handlungen; es ist also leicht verständlich, wie schwer die Resultante verschiedener und verschieden kombinierter Kräfte zu berechnen ist. Geht man in der Diagnose der einzelnen Elemente vorsichtig vor, so kann man jedenfalls dahin kommen, die wahren Kosten jeder einzelnen Ware annähernd genau festzustellen.

Nehmen wir als Beispiel das Seidengewebe. Unter den Elementen seiner Herstellung ist das feste Kapital, das von den Maschinen dargestellt wird, der halb bearbeitete Stoff, die Kohle für die bewegende Kraft usw. Alle diese einzelnen Elemente waren Gegenstand eines besonderen Arbeitsprozesses, dessen Kosten wiederum ähnliche und andere Elemente bestimmten. Nun braucht man die Produktionskosten für jedes einzelne dieser Elemente durchaus nicht aufzusuchen. Man hat vielmehr nur einen einzigen wirtschaftlich-technischen Prozeß zu prüfen, dessen Faktoren dargestellt werden von den Preisen jeder dieser Elementarmengen, welche in der Herstellung der Ware aufgegangen sind, deren Kosten man zu kennen wünscht. Bei dem Seidengewebe handelt es sich also um die Preise der Maschinen, der Seidengespinste, der Kohle usw.

Angenommen, daß es immer möglich sei, die Produktionskosten einer Ware sicher zu ermitteln, wird man zuzusehen haben, welchen Produktionskosten bei der Bestimmung des Zolls Rechnung getragen werden muß.

In dem Produktionsvorgang lassen sich nämlich zwei Abschnitte unterscheiden: der eine statisch, der andere dynamisch. Es versteht sich, wie die Kosten, wenn sie nahezu unverändert bleiben im ersten, hingegen fortwährenden Veränderungen im zweiten Abschnitt unterworfen sind. Da ferner die besseren Produktionen Phasen von verschiedener Dynamik durchmachen, so haben wir für dieselben nicht nur einen einzigen Betrag von Produktionskosten, sondern eine ganze Reihe. In solchem Falle hätte bei der Beweglichkeit der Vergleichungspunkte der Zoll keine sichere Grundlage mehr, auf die er sich gründen könnte. Aber die Schwierigkeit, in solchem Falle den Zoll zu bestimmen, ist nur scheinbar; denn während man die durchschnittlichen Kosten der Ware in dem Lande berechnen wird, das vollkommenere Fabriken hat, die eine intensiv dynamische Phase durchmachen und wo die Kosten notwendig geringere sind, wird man anderseits auch immer

im zweiten Lande die durchschnittlichen Kosten der Ware berechnen können, die infolge der Beständigkeit in den Produktionssystemen höhere sind. Es ist leicht einzusehen, daß die Bemessung des Zolles, um gerecht zu sein, nicht unveränderlich sein kann. Sie wird allmählich sich ändern müssen, wenn infolge der in der Produktion eingetretenen Fortschritte der Unterschied zwischen den Kosten derselben Waren in den mehr und den minder entwickelten Ländern sich ändert.

112. Weshalb der Schutzzoll die Produktionskosten und nicht den Preis zur Grundlage haben muß. — Warum muß sich der Schutzzoll dem Unterschiede der Produktionskosten und nicht dem Unterschiede der Preise angleichen?

Weil der Preis unendlich veränderlich ist, während die Kosten verhältnismäßig beständig sind und in normalen Zeiten der Preis nie unter die Kosten sinkt. Die Kosten sind mithin eine verhältnismäßig sichere tatsächliche Gegebenheit. Sie bleiben, da sie der Reflex der organischen Bedingungen der Erzeugnisse sind, unverändert, so lange diese sich nicht ändern. Hingegen schwanken die Preise im allgemeinen mehr oder minder beträchtlich. Es genügt, um das zu erkennen, an die Macht zu denken, welche der Wechsel und das Aufgeld über die Preise haben. Man versteht es also, daß der Zollschutz, wenn er nach dem Unterschiede der Preise und nicht der Kosten bemessen würde, fortwährend beunruhigt wäre.

In der Bestimmung des Preises bringen sich nicht bloß die natürlichen Elemente entschieden zur Geltung, sondern auch die psychologischen. So verbinden sich die Wirkungen des Mangels oder Überflusses an Waren mit den Wirkungen der individuellen Einschätzung der künftigen Bedingungen der Produktion und der Verkäufe.

Allerdings sind die Preisschwankungen einer Ware um so geringer, je ausgedehnter ihr Markt ist. Hier sind wir aber im Bereiche der Relativität, und die Größe des Marktes schließt nicht aus, daß Schwankungen im Preise eintreten und daß sie zahlreich und empfindlich sind. Es ist ferner richtig, daß Nachfrage und Angebot schließlich einen Gleichgewichtszustand erreichen; bevor dieser Zustand aber erreicht wird, verbleiben die Preisschwankungen lange Zeit hindurch. Das sind Tatsachen, die sich unerbittlich ergeben aus der Menge der Waren und ihrer Nutzungswerte. Im übrigen tut die Spekulation mit ihrem Spiel auf Preishöhe und Preistiefe und dessen Einfluß auf die Terminverkäufe, die ihrerseits wiederum nicht bloß auf die aufgeschobenen Preise, sondern auch auf die Preise im Bar-

verkehr Einfluß haben, das ihre, um die Preise unsicher und unbeständig zu machen.

Wenn der Schutz nach dem Preise bemessen wäre, könnte er ausgeschaltet werden durch den Spielraum, über den der Profit in den Ausfuhrländern verfügt. Für einen englischen Industriellen z. B. ist der normale Profit, den ihm seine nach Italien ausgeführten Waren bringen, 20 %. Angenommen, Italien führe einen Zoll von 10 % ein, bemessen nach dem Unterschiede zwischen den Preisen der englischen und der italienischen Ware, dann kann der englische Industrielle die Weite seines Profits auf 10 % einschränken und damit die Wirkung des italienischen Zolles ausschalten.

Es wäre ja sehr bequem für unsere Untersuchung, wenn wir mit manchen Leuten darin übereinstimmen könnten, daß der Preis die wirklichen Produktionskosten darstelle. Aber diese Lehre ist doch gar zu trügerisch. Sie würde vielleicht annähernd der Wahrheit entsprechen im Falle einer sich gleichbleibenden Gesellschaft von unverändertem Geschmack im Verbrauch, unveränderlicher Produktionsmethode und beständig gleicher Menge von Erzeugnissen. In einer so stark veränderlichen Zeit, wie es die unsere ist, ist das aber nicht möglich. Es besteht vielmehr in der Tat zwischen den Produktionskosten und der schließlichen Nützlichkeit der Ware, die beide so großen Anteil haben an der Bestimmung von Nachfrage und Angebot, ein sehr großer Spielraum für die Preise zu bald langsamen und gemessenen, bald unvorhergesehenen und empfindlichen Schwankungen. Und man kann den aus diesen fortwährenden Schwankungen erwachsenden Unzuträglichkeiten nicht begegnen, indem man sich an den Durchschnitt der Preise der ausländischen Waren hält, die am lebhaftesten mit den nationalen konkurrieren, und den der Preise der nationalen Waren, die man verteidigen will. Der Durchschnitt muß nämlich, um verläßlich zu werden, einen langen Zeitraum umfassen. In diesem Falle aber könnte er nicht als Mittel dienen, mit dem der Zoll bemessen werden könnte. Denn er würde uns nur einen fern zurückliegenden Tatbestand offenbaren, während es uns darauf ankommt, den gegenwärtigen Tatbestand kennen zu lernen. Man kann einwenden, daß auch die Produktionskosten keine feste und unabänderliche Grenze darstellen, weil die fortwährenden Fortschritte der Technik ihre Höhe zu ermäßigen neigen. Diese Grenze aber verändert sich nur sehr langsam und sehr wenig überraschend, weil die Umgestaltungen auf technischem Gebiet nicht von heute auf morgen zu bewerkstelligen sind. Jedenfalls kann man diesem Übelstand abhelfen, indem man den Grad des Schutzes am Ende einer jeden Periode

wechselt, in welcher die Veränderung in den Produktionsorganen einen erheblichen Unterschied in den Kosten zuwege gebracht hat, oder indem man den Schutz überhaupt aufhebt, wenn diese Veränderung den Schutz überflüssig macht oder eintritt, wenn der Schutz auch sonst schon nicht mehr nötig ist.

13. **Der Schutzzoll soll nicht Extraprofite sichern.** — Ist so nachgewiesen, daß der Schutz, um wirksam zu sein, nicht dem Unterschiede angeglichen werden kann zwischen dem Durchschnittspreise der zu schützenden Ware im Inneren und ihrem niedrigeren Preise im Ausland, so erscheint die Notwendigkeit noch klarer, den Schutz dem Unterschiede anzugleichen zwischen den durchschnittlichen Produktionskosten der Ware im Inlande und ihren niedrigeren Produktionskosten im Auslande.

Diejenigen, welche am Schutzsystem interessiert sind, glauben, daß ein Zoll in Höhe des Unterschiedes der Produktionskosten keine genügende Schutzwirkung habe. Sie möchten, daß der Zoll sich empfindlich über dieser Höhe hielte, und zwar, um höhere Profite zu sichern und an die geschützte Produktion mehr Kapital, namentlich auch aus dem Auslande heranzuziehen. Es wäre aber ungerecht, wollte man diese Gründe der Produzenten anerkennen und ihnen künstlich diesen Extraprofit sichern. In den besonderen Fällen, in denen unseres Erachtens der Schutz notwendig ist, wäre ein solcher höherer Profit sogar sehr schädlich. Im allgemeinen dient das Schutzsystem dazu, die Umgestaltung des Kapitals, d. h. seine Auswanderung aus einer leidenden Produktionsweise nach einer anderen, die größeren Gewinn zu sichern vermag, zu erleichtern. Wenn man nun, um diese Umgestaltung sich allmählich vollziehen zu lassen, den bestehenden Industrien einen übermäßigen Schutz gewährt, dann macht die Umgestaltung, wenn sie bereits begonnen hat, wieder Halt, oder sie bleibt auch ganz aus, wenn sie noch nicht begonnen hat. Die geschützte Industrie würde in dem Schutz denjenigen Existenzgrund finden, welchen die natürlichen Faktoren ihr versagt hatten, und es würde dann eine Lage der Dinge dauernd werden, die für die ganze Volkswirtschaft höchst schädlich und deren Beseitigung erforderlich ist.

Und der Schaden wäre nicht geringer, wenn der Schutz zu irgendeiner Produktion nicht die bereits angelegten, sondern sogar die verfügbaren Kapitalien herbeirufen wollte. In diesem Falle hätte man freilich eine raschere Anlage, aber gleichzeitig würde man den neuen Produzenten einen Extraprofit sichern, der von den Verbrauchern bezahlt wird und stets ungerecht ist. In der Folge würde freilich die

Konkurrenz kommen, um den Extraprofit auszuschalten. Aber die Konkurrenz könnte sich, auch wegen des Mangels an reichlichem Kapital, nur sehr langsam äußern, und es würden immerhin für allzu lange Zeit den glücklicheren Produzenten unerlaubte Gewinne gesichert sein. Die Anlage der neuen Kapitalien oder die Umgestaltung der alten sollen erfolgen ohne jedweden Hinblick auf den Schutz, denn der Schutz darf nie einen Zweck für sich darstellen, sondern nur eines der vielen Mittel, dank denen die Umgestaltungen vor sich gehen. Wenn andere Auffassungen das Übergewicht erlangen, so vollzieht sich ihre praktische Anwendung nicht ohne starke Störung der gesamten Volkswirtschaft.

Ein Schutz, der höher ist als der Unterschied zwischen den Produktionskosten, erscheint gefährlich oder überflüssig auch aus anderen Gründen. Wenn der Maßstab des Schutzes gesucht wird auf Grund der Analyse der verschiedenen Elemente der Produktionskosten, dann wird er gemäß dem Unterschied zwischen den Kosten der größte, den man haben kann. Beispielsweise hat das Land, welches sich der Industrie widmen will, die ihm fehlt, noch keine Praxis und mithin auch noch nicht die Befähigung erworben, durch die eine allmähliche Ermäßigung der Produktionskosten zu erreichen ist. Die funktionellen Proben sind nicht wenig Ursache der Kostenermäßigung, so daß die Erfahrung, die ein langer Betrieb gewährt, eine Verringerung der Kosten notwendig mit sich bringt. Es vermindert sich damit der Unterschied zwischen den Produktionskosten. Ja, er fällt um so rascher, als im Rivalenlande, eben weil es bereits in dem bestimmten Industriezweige den höchsten Grad der Vollkommenheit erreicht hat, die Produktionskosten sich nicht ebenso verringern können wie in dem Lande, dessen Industrie noch jung ist und noch alles zu tun hat. Indessen bleibt der Zollschutz fortwährend unverändert, er vermehrt also seine Wirkungskraft und sichert den tüchtigeren Unternehmern allmählich höher werdende Profite. Wir finden, daß die Produzenten eben jene Lage tatsächlich erreichen, die sie von dem Augenblicke an, da ihnen der Schutz bewilligt worden war, zu erreichen gewünscht hatten. In diesem Falle erzielen sie aber den höheren Profit ein wenig durch eigenes Verdienst und nicht durch übermäßige Gunst einer parteiischen Gesetzgebung.

Es kann sich in der Folge eine tatsächliche Lage herausbilden, durch welche diese Extraprofite verringert werden oder völlig verschwinden. Im allgemeinen aber wird dem heutzutage begegnet, indem man die Konkurrenz unterdrückt und an ihre Stelle die Verständigung unter den Produzenten setzt.

Wenn von Anfang an der Schutz in zu hohem Maße festgesetzt worden wäre, so wäre zu dem alten Extraprofit bald ein neuer hinzugekommen und hätte eine unerträgliche Lage herbeigeführt.

Daher wird es sich, wenn einmal die Notwendigkeit, zu dem vorübergehenden Schutzsystem seine Zuflucht zu nehmen, anerkannt ist, empfehlen, das Maß des Schutzes genau anzugleichen dem Unterschiede zwischen den durchschnittlichen Kosten der Ware in dem schützenden Lande und den niedrigeren Kosten derselben Ware im Auslande.

114. **Der Schutzzoll in seinen Beziehungen zu den organischen und funktionellen Ursachen, welche den Unterschied zwischen den Produktionskosten herbeiführen.** — Die Unterschiede der Produktionskosten können von organischen und funktionellen Ursachen kommen. Die ersteren sind fast immer wirtschaftlichen Ursprungs und betreffen direkt die verschiedenen Faktoren der Kosten. Unter ihnen figurieren die natürlichen Unterschiede im Reichtum und in der Lage der Unternehmungen, der Besitz klimatischer Vorteile usw. Unter die funktionellen Ursachen der Differenzierung muß man die mehr oder minder vernunftgemäße Methode rechnen, mit der die Unternehmungen die verschiedenen Kostenelemente miteinander vereinigen.

Wenn eine Fabrik die Möglichkeit hat, sich die Rohstoffe besser und billiger zu beschaffen als eine andere; wenn sie auch über bewegende Kraft unter besseren Bedingungen verfügt; wenn der Zins ihres Kapitals bescheidener ist; kurz, wenn diese und andere gleichartige Ursachen ihren Betrieb leichter und die Produktion wirtschaftlicher machen, dann stammt die Überlegenheit dieser Fabrik gegenüber anderen aus organischen Ursachen.

Wenn sich hingegen zwei Fabriken in den gleichen natürlichen Bedingungen befinden und sich nur in der Organisation der Unternehmung unterscheiden, wenn der Kostenunterschied seinen Ursprung hat in der Art, mit der der Rohstoff behandelt wird und in der Fähigkeit, aus ihm die größere Menge fertigen Erzeugnisses zu gewinnen, dann kann man sagen, daß er von einer funktionellen Ursache stammt. Und in der Tat, wenn ein Unterschied da ist, so kommt er nur von der verschiedenen Funktionsweise der Produktionsmittel, so hat er nicht wirtschaftlichen, sondern ausschließlich technischen Ursprung, so hat man ihn zu suchen in der vervollkommneten Maschinerie, die ein reiches und vollkommenes Erzeugnis gibt, in einem chemischen

Vorgang, der mit geringeren Kosten die Farben liefert, in einem Motor, der die Wärmeenergie der Kohle besser ausnutzt, usw.

Wenn man sagt, daß unter gleichen Bedingungen die Kosten der Wareneinheit höher seien in den Fabriken, die eine geringere Produktion haben, und niedriger in denen, die eine größere Produktion haben, so hat man damit zugleich gesagt, daß diese Kostenverschiedenheit von einer funktionellen Ursache kommt, nämlich von verschiedener Anwendung des technischen Kapitals. Wenn wir ferner sagen, daß eine Fabrik der Konkurrenz einer anderen wird widerstehen können, wenn sie ihre Einheits-Gesamtausgaben zu verringern verstehen wird, d. h. wenn sie auf eine größere Menge Rohstoff eine absolut größere, aber relativ kleinere Menge Arbeitslohn zu verwenden verstehen wird, so bedeutet das, daß auch dieses Mal die Gründe der Inferiorität von funktionellen Ursachen abhängen werden, die sich überwinden lassen vermittels einer intensiveren Ausnutzung des technischen Kapitals.

In unserer letzten Hypothese haben wir den Fall zweier Fabriken genommen, die über dieselben organischen Requisiten verfügen und sich nur funktionell unterscheiden. In der Praxis können aber andere Fälle vorkommen. Es kann sein, daß eine Fabrik von schlechterer organischer Beschaffenheit geringere Kosten hat als eine andere von höherer Beschaffenheit. Der Unterschied wird auch in diesem Falle funktionellen Ursprungs sein. Lange Zeit hindurch hatte die Inferiorität der amerikanischen Industrie gegenüber der englischen keinen anderen Ursprung: England verfügte über alle Hilfsmittel einer fortgeschrittenen Mechanik und verstand, aus den amerikanischen Rohwaren die besten Fabrikwaren zu machen; anders die Vereinigten Staaten, welche sich mit unvollkommenen Maschinen in der Produktion versuchten und bei vieler Vergeudung von Rohstoff, bewegender Kraft und Kapital nur grobe Waren herausbrachten.

Es kann auch vorkommen, daß der Unterschied in den Kosten von organischen und funktionellen Ursachen zusammen stammt. Das ist der Fall einiger italienischer Industrien gegenüber verwandten englischen: Italien blieb hinter England zurück in der Versorgung mit Rohstoff, in der Entwicklung der bewegenden Kraft usw., aber auch in der Organisation des technischen Kapitals, das die organischen Elemente hätte zusammenfassen und umbilden müssen.

Gesetzt, daß ein Schutz gewährt werden muß, ist er einzuräumen, wenn der Kostenunterschied von organischen Ursachen oder wenn er von funktionellen Ursachen kommt?

Ohne Zweifel wird der Schutz in erster Linie gewährt, wenn der Kostenunterschied von funktionellen Ursachen herbeigeführt ist.

Diese Ursachen lassen sich in der Tat ohne große Schwierigkeit beseitigen, so daß gleich nach ihrer Überwindung der Grund des Schutzes wegfällt und die Fabriken sich selber überlassen werden können. Wir haben oben das Beispiel der amerikanischen Fabriken erwähnt, die aus funktionellen Ursachen höhere Kosten hatten als die englischen. Nun wohl, nach nicht langer Zeit wurde dieser Grund der Inferiorität beseitigt, und jetzt könnten die Fabriken der Vereinigten Staaten die verwandten englischen besiegen selbst bei Freihandelsregime. So lange die Verteidigung dem Wunsche entstammte, die funktionellen Ursachen der amerikanischen Inferiorität zu beseitigen, war sie gewiß nicht unvernünftig und unvorsorglich. Das Übel begann, als man beim Schutzzoll verblieb, trotzdem diese selben Ursachen bereits beseitigt waren.

Anders steht es um die Inferiorität, die durch organische Ursachen veranlaßt ist. Es ist wahrlich nicht immer möglich, den Kostenunterschied zu überwinden, der daher kommt, daß ein Land den Rohstoff, die bewegende Kraft, klimatische Bedingungen und anderes besitzt, was dem anderen Lande abgeht. Nur einige Ursachen organischer Inferiorität können beseitigt werden, aber auch die niemals leicht. Ein Land ohne Arbeitskräfte kann z. B. mit den Mitteln, die es zur Verfügung hat, eine starke Einwanderung herbeiführen, aber es ist nicht gesagt, daß dieser Zweck erreicht werden kann durch Erhöhung des Zollschutzes, indem man hofft, daß daraus ein anlockender höherer Arbeitslohn sich ergeben werde. Gewiß widerstreiten in einigen besonderen Fällen auch die organischen Inferioritäten nicht der Einführung eines vernünftigen Schutzes. Können sich doch derartige Inferioritäten sogar wechselseitig ausgleichen! Einige Fabriken z. B. verfügen über Rohstoffe, aber ermangeln der bewegenden Kraft; andere hingegen verfügen über diese und ermangeln der Rohstoffe. Die Vorteile des einen Teiles können ausgeglichen werden durch die Vorteile des anderen. Außer solchen besonderen Fällen sind die Ausgleiche freilich schwierig. So ist für die Beziehungen zwischen Arbeitskräften und festem Kapital nicht gesagt, daß die größeren Ausgaben für Löhne immer ausgeschaltet werden können durch eine ausgedehntere Verwendung von Maschinen; man muß da erst zusehen, ob und inwieweit der Ersatz eines Teils der menschlichen Arbeit durch mechanische Arbeit möglich ist.

Es ist auch sehr schwer, daß die aus sämtlichen organischen Faktoren stammende Inferiorität ausgeglichen oder überwunden werden könne von funktioneller Überlegenheit. Höchstens kann es geschehen, daß eine einzige Ursache organischer Inferiorität und nicht einmal

eine der bedeutenderen einen Ausgleich erhält in der absoluten Überlegenheit funktioneller Ursachen.

Die Faktoren organischer Inferiorität haben dauernden Charakter, während die anderen flüchtiger Natur sind. Mit der langen Übung vervollkommnet sich die Funktion überall: die Erfahrung ist ein sehr mächtiger Hebel, der alles abändert und verbessert. Wir haben zwar Beispiele, welche beweisen, daß auch die Faktoren organischer Inferiorität beseitigt werden können; genannt sei nur der Ersatz der Kohle durch die elektrische Kraft. Wir finden aber, daß das auch in diesen Fällen nur sehr langsam und nicht ohne große Anstrengung erfolgt. Im allgemeinen übersteigt die Summe der Vorteile aus organischen Gründen immer die aus funktionellen. Das Land, welches eine Industrie anspornen wollte, ohne irgendein organisches Requisit zu ihrer Verfügung zu haben, könnte sie niemals ausschließlich ihren eigenen Kräften überlassen; hier würde das Schutzsystem keine vorübergehende Erscheinung sein, sondern andauern.

Wir können also schließen:

1. Daß der Schutz den Industrien gewährt werde, welche aus funktionellen und nicht organischen Ursachen höhere Produktionskosten haben als die ausländischen;

2. oder auch denen, welche höhere Produktionskosten haben nur wegen der Inferiorität in dieser oder jener der organischen Ursachen, wenn aber diese Inferiorität Ausgleich finden kann in organischen Mängeln der mit ihnen konkurrierenden ausländischen Industrien;

3. daß keinerlei Schutz den Industrien je gewährt werden soll, denen die hauptsächlichen organischen Requisiten fehlen, etwa auf Grund der bloßen Hoffnung, daß ihre naturnotwendig höheren Kosten später Ausgleich finden können in den erwarteten funktionellen Vorteilen.

115. Die hauptsächlichen Elemente der Produktionskosten. — Ist erwiesen, daß die Grundlage und das Maß des Schutzzolles in dem Unterschiede der Produktionskosten zu suchen sind, so erübrigt uns, die verschiedenen Elemente der Kosten kennen zu lernen, um dann zu wissen, ob die Ursache einer Schwäche, die in einem dieser Elemente gelegen ist, Ausgleich finden kann in der Kraftfülle, die von einem anderen Elemente kommt.

In den Produktionskosten wird der natürliche Beitrag dargestellt von den Rohwaren, von der bewegenden Kraft und von allen jenen Elementen, die direkt aus der rohen Materie stammen. Der menschliche Beitrag besteht in der Arbeit, unter welcher Form auch immer

sie am Produktionsprozeß teilnehme. Als gesetzlicher Beitrag können angesprochen werden jene Lasten, welche die fiskalischen oder sozialen Gesetze den Kosten auflegen.

Wir beginnen unsere Auseinandersetzung mit denjenigen Faktoren der Kosten, die auf ihren Betrag am entschiedensten Einfluß haben.

a) Rohstoffe. — In einigen Industrien macht dieser Faktor fast die Gesamtheit der Kosten aus, in einigen anderen verliert er hingegen an Bedeutung, ja verschwindet, wie z. B. in der Bergwerksproduktion, gänzlich, da hier der Rohstoff nicht ein Element der Industrie, sondern ihr Zweck ist. Es ist die Tatsache herauszuheben: dort, wo der vom Rohstoff gegebene Beitrag geringfügig ist, ist hingegen der Beitrag der Arbeit hoch, und umgekehrt.

Wie schon gesagt, wollen wir unter Kosten des Rohstoffes verstehen seinen Preis in dem Augenblick, wo er in der Fabrik verwandt wird. Wenn wir auch an diesem Begriff festhalten, müssen wir doch die Ursachen einschätzen, welche den Rohstoff für eine Fabrik teurer machen können als für eine andere. Das ist auch insofern von Bedeutung, als es die Einsicht in die ersten Gründe erleichtert, deretwegen die Produktionskosten von Ort zu Ort wechseln. Viele industrielle Länder beziehen die Rohstoffe von denselben Produktionszentren, wo die Rohwaren gleichen Preis haben. In dieser Hinsicht dürfte also kein Unterschied sein. Tatsächlich aber gibt es wesentliche Unterschiede. Diese kommen: 1. Von Art und Zeit des Ankaufs der Rohware. Die mit mehr umlaufendem Kapital ausgestatteten Fabriken können die Rohwaren sogleich nach der Ernte aufkaufen, während die Produzenten, in dem Wunsche zu verkaufen, das Angebot steigern und die Käufer, die nicht alle die Möglichkeit haben einzukaufen, die Nachfrage nicht in gleichem Maße steigern. Zu dieser ersten Ursache der Differenzierung kommt noch eine andere, wenn einige Unternehmer gezwungen sind, die Rohware aus zweiter Hand zu erwerben, d. h. von denjenigen, die sie zuvor aufgekauft hatten. 2. Von dem wirtschaftlichen Abstand, d. h. von den notwendigen Frachtausgaben für die Rohware von den Zentren der Produktion zu denen der Bearbeitung. Hier sind die Gründe zu Unterschieden zahlreich, weil nicht bloß der wirtschaftliche Abstand, sondern auch das Transportmittel und mit demselben je nach der größeren oder geringeren Schnelligkeit auch die Versicherungsspesen der Ware und die Zinsen des in ihr aufgewandten Kapitals von Einfluß sind. Eine Fabrik z. B. kann sich des Seewegs bedienen und große Ersparnisse machen gegenüber einer anderen, die auf den Landweg angewiesen ist; die eine kann billigere Fahrzeuge verwenden als die andere, wenn auch Weg und Abstand die gleichen sind.

Man muß sich ferner vergegenwärtigen, daß die Unterschiede im Transport der Rohwaren von den Produktionszentren zu den Bearbeitungszentren manchmal wettgemacht und übertroffen werden können von den Unterschieden im Transport der Fertigwaren von den Fabriken zu den Verbrauchszentren. Man nehme zwei Baumwollfabriken an, die eine im klassischen Lande der Baumwollindustrie, England, und die andere in der Lombardei, welche beide Sizilien versorgen sollen. Gewiß wird die amerikanische Rohbaumwolle mit geringeren Frachtkosten nach England gelangen als nach der Lombardei. Anderseits aber wird die lombardische Fabrik weniger ausgeben als die englische für die Sendung ihrer Waren nach Sizilien. Der höhere Preis des Rohstoffs fände also einen gewissen Ausgleich. Dieser Ausgleich ist in unserem Falle nicht vollständig, weil die Frachtkosten der (schwereren) Rohwaren immer größere sind als die der (leichteren) Fertigwaren und damit der Unterschied zwischen der italienischen und der englischen Fabrik größer wird[1]. Jedenfalls wird man dieser Tatsache Rechnung tragen müssen, wenn die Produzenten, um einen höheren Schutz zu erlangen, die größere Höhe der Transportkosten der Rohwaren, die sie zu tragen haben, übertreiben.

In dieser Hinsicht ist die Tatsache bezeichnend, daß die Unternehmungen dort, wo sie es können, die Kultur der Rohstoffe in ihren Bereich ziehen, um deren Preis zu beherrschen und den Schwankungen des Marktes zu entgehen. In den Vereinigten Staaten erlebt man seit einigen Jahren, wie aus diesem Grunde die Baumwollfabriken nach dem Süden auswandern, wo die Baumwollproduktion möglich ist. Dem Aufkauf der Rohstoffe, den England, lange Zeit das einzige unter allen Ländern der Welt, betrieb, verdankte es zum großen Teil seine industrielle Überlegenheit. Die festländischen Fabriken waren zu ihrem ungeheuren Nachteil gezwungen, die Rohwaren in den Londoner Depots aus englischen Händen, die dabei beträchtliche Gewinne erzielten, zu erwerben.

3. Von der Möglichkeit, sich der großen öffentlichen Stapelplätze, Generalmagazine, Freidepots usw. bedienen zu können oder nicht, in denen die Rohwaren zeitweilig niedergelegt werden und man auf ihren Wert Darlehen aufnehmen oder sie auch mit größerer Leichtigkeit wiederverkaufen kann.

---

[1] Aus diesem Grunde wird die Produktion der Fertigware möglichst in die Nähe des Produktionsortes des Rohstoffes verlegt, denn man erspart so die Transportkosten für denjenigen Teil des Rohstoffes, der im Produktionsprozeß zuschanden geht oder ausgeschieden wird.

Dies sind die Ursachen, welche auf die normalen Preisschwankungen der Rohstoffe Einfluß haben können.

Bevor wir nun zusehen, in welcher Weise der Preis des Rohstoffes auf die verschiedenen Arten der aus ihm gemachten Fabrikwaren rückwirkt, müssen wir genau umschreiben, was als absoluter oder relativer Beitrag zu verstehen ist, welchen ein gegebenes Element zu den Gesamtkosten des Erzeugnisses bringt.

Bei den Erzeugnissen der gleichen Gattung vermehrt sich die absolute Ausgabe für den Rohstoff, je höher der Grad der Bearbeitung des Rohstoffes steigt. Das liegt an den Rückständen der Bearbeitung, die allmählich zunehmen mit der Verfeinerung des Erzeugnisses. Man denke sich, daß der Preis eines Doppelzentners Rohbaumwolle 30 Mark sei und daß aus ihm 60 kg gewöhnliche Gespinste, 50 kg feine Gespinste, 40 kg Gewebe, 30 kg Musselin usw. gezogen werden. Das will besagen, daß der Preis der Rohbaumwolle für jeden Doppelzentner gewöhnlicher Gespinste, feiner Gespinste, Gewebe und Musselin beziehentlich sein wird 50, 60, 75 und 100 Mark. Die absoluten Kosten für den Rohstoff vermehren sich also, je mehr man sich der Produktion der feineren Waren zuwendet.

Während nun die absolute Ausgabe für den Rohstoff steigt mit dem Aufsteigen vom niederen zum höheren Erzeugnis, befolgt die relative Ausgabe eine langsam absteigende Kurve. Das kommt daher, daß der Rohstoff nicht mehr isoliert genommen wird, sondern in Verbindung mit den anderen Kostenelementen. Nehmen wir in dem oben genannten Beispiel an, daß für jede Einheit der Fertigware die Ausgaben für alle anderen Kostenelemente beziehentlich 50, 65, 85, 120 Mark betragen. Das besagt, daß für jede Qualität des Erzeugnisses die Ausgaben für den Rohstoff sich verhalten werden zu denen für die anderen Kostenelemente: 50 : 50 für die gewöhnlichen Gespinste, 60 : 65 für die feinen Gespinste, 75 : 85 für die Gewebe und 100 : 120 für die Musseline. Wie man sieht, steigt die absolute Ausgabe für den Rohstoff, während die relative fällt. Und das muß so sein. Je höher die Stufe der Bearbeitung, desto größer ist die Anstrengung und mithin die Ausgabe für die Arbeit, desto größere Maschinerie und mithin desto mehr Kapital und Zins ist erforderlich, desto intensiver ist die Anwendung der bewegenden Kraft und beträchtlicher die hierzu gehörige Ausgabe usw. Die größeren Ausgaben aus all diesen Ursachen bewirken nun nichts anderes, als daß in immer erheblicherem Maße die Ausgaben für den Erwerb des Rohstoffes hinter ihnen zurückbleiben.

Die Bestätigung ist in der Praxis vielfach zu finden. Im Jahre 1882 ent

sprach z. B. in Italien einer Preisverminderung der Rohbaumwolle um 15% eine Preisverminderung von 9,4% im Gespinst und von 8,2% im Gewebe. Zehn Jahre später gab es bei einer Preiserhöhung der Rohbaumwolle um 15% eine Erhöhung von 10,6% im Gespinst und von nur 4,4% im Gewebe. Als vor wenigen Jahren die Preise des Rohstoffes leichte Schwankungen erfuhren, wurden diese Unterschiede von den Gespinsten wenig und von den Geweben gar nicht wahrgenommen.

Unter solchen Umständen werden die Fabriken, die sich schützen wollen, wenn sie sich in der Lage befinden, durch Benutzung anderer Faktoren von geringeren Kosten oder größerer produktiver Leistungskraft den höheren Preis des Rohstoffes ausgleichen zu können, diesen Ausgleich leichter finden können bei den sehr feinen als bei den groben und mittleren Erzeugnissen. Und zwar, weil in den Erzeugnissen von erlesenerer Arbeit der Beitrag des Rohstoffs verhältnismäßig kleiner und mithin der der anderen Produktionselemente verhältnismäßig größer ist.

Bisher haben wir angenommen, daß die konkurrierenden Fabriken den gleichen Grad wirtschaftlich-technischer Entwicklung haben und daß die Verschiedenheit der Kosten sich nur ergebe aus den verschiedenen Preisen des Rohstoffs. Aber in der Praxis dürften sich die konkurrierenden Fabriken auch in verschiedenen technisch-wirtschaftlichen Bedingungen befinden. In solchem Falle finden wir, daß die absolute Ausgabe für den Rohstoff steigt oder fällt mit dem Steigen oder Fallen der Gesamtausgabe für die Erzeugniseinheit. Das heißt, daß sich die entwickelteren Fabriken in besseren Bedingungen befinden, weil bei ihnen die Gesamtausgabe für die Erzeugniseinheit und mithin die absolute Ausgabe für den Rohstoff geringer ist. Die minder vollkommenen Fabriken müßten unter solchen Bedingungen sich so rasch wie möglich zu vervollkommnen suchen, um die Gesamtausgabe für jede Erzeugniseinheit zu vermindern und demzufolge auch die für den in ihr enthaltenen Rohstoff.

Es ist zwar in vielen Fällen die relative Ausgabe für den Rohstoff größer, wenn die Einheitsgesamtausgabe niedriger ist, und kleiner, wenn diese höher ist, aber darum dürfen die minder entwickelten und deshalb geschützten Fabriken nicht im Beharrungszustande bleiben. Sie würden sonst in der Tat gegenüber der Konkurrenz der fortgeschritteneren Fabriken, welche für jede Erzeugniseinheit niedrigere Gesamtkosten haben, unterliegen.

b) Arbeitslohn. — Die Arbeitskraft stellt den menschlichen Beitrag zu den Produktionskosten dar und äußert sich in den mannigfaltigen Formen des Lohns. Diese beeinflussen die Kosten in verschiedener Weise. So wird der fortschreitende Arbeitslohn, der

mit der größeren Produktivität der Arbeit gleichen Schritt hält, schließlich die Kosten weniger belasten als der Lohn auf Zeit. Gewiß ist für den Unternehmer das beste Lohnsystem dies, welches den Arbeiter dahin bringt, mit derselben Menge Rohstoff eine immer größere Menge von Fertigerzeugnis herzustellen, d. h. mit immer größerer Energie auf den Rohstoff einzuwirken; oder auch dies, welches den Arbeiter drängt, seine Arbeit intensiver zu machen, indem er in derselben Zeit eine größere Erzeugnismenge hervorbringt, d. h. mit immer größerer Energie auf die Zeit zu wirken. Beim ersten System würde der Stücklohn angezeigter erscheinen, beim zweiten hingegen der Lohn auf Zeit.

Lange Zeit glaubte man, daß der hohe Lohnsatz einen Faktor der Inferiorität bilde, weil er in hohem Maße zu den Kosten beitrage. Die Erfahrung hat bewiesen, daß diese Annahme nicht immer zutrifft. Denn den hohen Löhnen entspricht meistenteils eine große Produktivität der Arbeit, derart, daß dem höheren Lohn eine stetig intensivere Produktion folgt. In betreff der Arbeitstage geschieht genau das gleiche. Wenn sie kürzer sind, braucht der Arbeiter sich nicht ganz zu erschöpfen und kann, unterstützt vom hohen Lohne und mithin von besserer Ernährung, sich rascher von der Anstrengung erholen und sodann größere Arbeitsenergie entfalten. Die Unternehmer haben allerdings noch wenig gezeigt, daß sie die Bedeutung der hohen Löhne und der kurzen Arbeitstage begriffen haben.

Nicht dem Lohn hat man Rechnung zu tragen, sondern der produktiven Leistung des Entlohnten. In Deutschland sind die Löhne niedriger als in England und in England niedriger als in den Vereinigten Staaten. Was nützt das den deutschen Unternehmern aber, wenn der deutsche Arbeiter nur zwei Webstühle wartet, der englische hingegen vier und der amerikanische acht. Wir finden, daß von Deutschland zu England und von England zu den Vereinigten Staaten die Menge der Arbeitskräfte, die nötig ist, um die gleiche Menge technischen Kapitals in Aktion zu versetzen, abnimmt, daß, mit anderen Worten, derselben Menge von Arbeitskräften gegenüber steht eine größere Menge technischen Kapitals. Der Teil der Produktionskosten also, der von der Arbeitskraft kommt, steht nicht in direktem Verhältnis zum Betrage des Arbeitslohns, da sehr wohl der Fall eintreten kann, daß der Beitrag der Arbeitskräfte zu den Kosten dort geringer ist, wo die Bezahlung der Arbeit größer ist.

Wir wollen nun zusehen, in welcher Weise der Preis der Arbeitskraft in die verschiedenen Erzeugnisse eintritt, je mehr der Rohstoff

seine natürliche Beschaffenheit verläßt und ausgearbeitetere Formen erhält.

Auf die Kosten der Erzeugnisse derselben Gattung wirken die Löhne in umgekehrter Weise wie der Rohstoff. Auch hier steigt allerdings die Ausgabe für die Arbeitskraft mit dem Aufsteigen vom niederen zum höheren Erzeugnis, aber diese Ausgabe nimmt nicht nur nicht relativ ab wie die für den Rohstoff, sondern nimmt relativ immer mehr zu, je mehr die Ware im Grade der Ausarbeitung steigt. Mit anderen Worten: die Ausgabe für die Arbeitskraft nimmt absolut und relativ zu, je höher man in der Stufenleiter der Warengattung aufsteigt. Wenn man nur den Lohn berücksichtigt, kann man also sagen, daß von zwei gleichartigen und in gleichen wirtschaftlichen und technischen Bedingungen befindlichen Fabriken diejenige, in der die Löhne höher sind, sich unter einem stärkeren Konkurrenzdruck befindet, je mehr sie sich der Herstellung der erleseneren Waren zuwendet. Unter diesen Umständen müßte, wenn er nur auf das Element Arbeit zielte, der Zollschutz mit der besseren Beschaffenheit des Erzeugnisses allmählich steigen und müßte dem Unterschiede, der aus der verschiedenen Lohnhöhe erwächst, ganz nahe folgen und ihn wett machen.

In der Praxis aber kommt es kaum vor, daß die zu schützenden Fabriken sich in denselben technischen Bedingungen befinden wie die, deren Konkurrenz sie auszuhalten haben. Wenn dem so wäre, dann würde zum großen Teil der Grund des Schutzes wegfallen. Man wird mithin dem verschiedenen Grade des erreichten technischen Fortschritts Rechnung tragen müssen, um dann den von ihm auf den Betrag der Löhne ausgeübten Einfluß festzustellen.

In den entwickelteren Ländern finden wir nun ein beständiges Bemühen der Produzenten, um die Ausgaben für die Löhne durch eine ausgedehntere Verwendung technischen Kapitals zu ermäßigen. Sie streben zu dem höchsten Zweck der gut organisierten Produktion, der darin besteht, die Gesamtkosten der Wareneinheit zu ermäßigen. Eine amerikanische Untersuchung[1] hat nun bewiesen, daß die Abnahme des Lohnes längs des Fortschreitens der Industrie langsamer ist als die Abnahme des Rohstoffes. Das ist die Ursache, weshalb die Arbeit, während der Rohstoff absolut zunimmt, aber relativ abnimmt, absolut und relativ zunimmt, je höher man vom niederen zum höheren Erzeugnis aufsteigt.

Man darf aber nicht glauben, daß diese Veränderungen in den

[1] Annual report of the Commissioner of Labor-Cost of Production, Washington 1891.

Ausgaben für die Löhne sich immer unter denselben Formen zeigen und immer das gleiche Maßverhältnis befolgen. Sehr groß ist in diesem Falle der Einfluß, der vom Grade der wirtschaftlichen und technischen Entwicklung ausgeübt wird. So lange die technischen Umgestaltungen möglich und vorteilhaft sind, so lange die mechanische Arbeit mit Raschheit die menschliche ersetzt, vermindern sich die Ausgaben für die Löhne in der besagten Weise. Davon hatte man während der industriellen Revolution um die Mitte des vorigen Jahrhunderts eine sehr klare Probe. Wenn aber erst einmal in die Industrie alle bekannten technischen Verbesserungen eingeführt sind, dann geschehen die Umgestaltungen nicht mehr leicht und auch nicht mehr rasch. Andere Kräfte machen sich geltend und geben der Umgestaltung der Kapitalien neue Bewegung. Zu gleicher Zeit verbreitet sich die Solidarität unter den Arbeitern, der Streik erweist sich als wirksames Kampfmittel, und die Löhne entziehen sich den eisern einschränkenden Gesetzen, denen sie so lange Zeit untertan waren. Diese Kräfte bringen es dahin, daß, wenn auch die Kosten für die Erzeugniseinheit abnehmen, die Löhne in der gleichen Höhe verbleiben oder langsamer abnehmen, so daß ihr relatives Gewicht auf die Kosten der Erzeugniseinheit sich erhöht.

Diese Tatsache ist für denjenigen, der die Produktionskosten unter handelspolitischem Gesichtspunkte studiert, von größter Bedeutung. Denn die Länder, aus denen die Konkurrenz kommt, finden sich meistenteils in dem Abschnitt, in dem die Ausgaben für die Arbeitskraft sich nicht oder nur sehr schwach verringern lassen, während die Länder, welche die Konkurrenz fürchten und sich gegen sie schützen wollen, sich noch in dem Abschnitt befinden, in welchem die Ermäßigung der Löhne rasch und leicht ist. Man darf also die Wünsche der Produzenten nicht ganz anerkennen, wenn sie sich auf die höheren Kosten der Löhne gründen. Man muß auch die folgende Tatsache sich vergegenwärtigen: unter dem Druck der höheren Kosten der Arbeit vollziehen sich die technischen Umgestaltungen, und sie vollziehen sich um so rascher, je größer der Druck ist. Die größere Ausgabe infolge der höheren Kosten der Arbeit kann also aus den angeführten Gründen sich nicht unverändert erhalten: denn, während in den entwickelten Ländern die Ausgaben für die Löhne sich fast auf derselben Höhe erhalten, neigen sie in den minder entwickelten Ländern, im Verhältnis zu den ersteren zu sinken.

Beim zweiten Faktor der Produktionskosten angelangt, bemerken wir, daß sich der erste und der zweite Faktor neutralisieren können und daß diese Bilanzierung mehr oder minder leicht vor sich gehen

kann, je nachdem wir uns auf der einen oder der anderen Stufe industrieller Entwicklung befinden. Mit anderen Worten: die einzelnen Faktoren der Kosten dürfen nicht isoliert genommen werden, sondern im Verein mit den anderen und müssen auch geprüft werden unter dem Gesichtspunkte der mehr oder minder fortgeschrittenen Art, in der sie vereinigt sind. Es wechselt in der Tat der verhältnismäßige Beitrag eines jeden einzelnen Faktors, je mehr der Produktionsprozeß seinem beständigen Ziele näher kommt, dieselbe Ware mit immer geringeren Kosten herzustellen.

c) Zinsen des Kapitals. — Ein anderer, vielleicht mehr veränderlicher, aber nicht weniger wichtiger Faktor der Produktionskosten sind die Zinsen des in der Unternehmung angelegten Kapitals.

Die Produktion kann, wie Molinari sagt, nur bestehen unter der Bedingung, daß sie die in ihr angelegten Agentien wiederherstellt. Nun ist eines der Elemente, die als Grundlage dienen für die Wiederherstellung der produktiven Agentien, eben der Zins des Kapitals. Alle Produzenten, sowohl diejenigen, welche mit entliehenen Kapitalien arbeiten, wie diejenigen, welche sich eigener Kapitalien bedienen, rechnen die Zinsen in die Kosten der hergestellten Waren ein. Daraus folgt, daß die Produktionskosten auch die Wirkungen des mehr oder minder hohen Zinssatzes verspüren.

Es gibt allgemeine und besondere Ursachen für die Schwankungen des Zinsfußes. Unter den allgemeinen Ursachen erwähnen wir: a) die rasche Zunahme der Ersparnisse; b) die Konkurrenz, welche zur allmählichen Verminderung der Produktivität der Kapitalien drängt; c) die Organisation des Kredits, die die Konzentrierung der Ersparnisse oder den Umlauf der Kapitalien beschleunigt und diese eine weit über ihren effektiven Betrag hinausreichende Arbeit leisten läßt. Dies sind die allgemeinen Gründe, welche zur Ermäßigung des Zinsfußes führen; es gibt aber andere, die hingegen zur Erhöhung streben.

Unter diesen sind in Betracht zu ziehen: a) die neuen Entdeckungen und Erfindungen, welche früher ungekannte kapitalistische Anlagen hervorrufen; b) das Auswandern der Kapitalien nach unentwickelten neuen und anregungsbedürftigen alten Ländern; c) die Krisen, welche dem Kapital den Wagemut nehmen und es zu sicheren und wenig entlohnten Anlagen drängen.

Diese allgemeinen Ursachen zeigen an, wie zahlreich und erheblich die Schwankungen des Zinsfußes sind von Epoche zu Epoche, von Land zu Land und wie infolgedessen die Produktionskosten davon beeinflußt werden müssen. Im allgemeinen finden wir indessen, daß

in den reicheren Ländern die Ursachen, welche auf Ermäßigung des Zinsfußes hinwirken, diejenigen überwiegen, welche ihn zu steigern streben, so daß die Kosten des Geldes nicht bloß niedrig sind, sondern auch noch abzunehmen neigen. Das Gegenteil geschieht in den armen oder nicht vollständig entwickelten Ländern, wo der Zinsfuß höher ist. Eine Probe davon hat man in dem Zinsfuß der öffentlichen Schuld, der 1894 in Frankreich 2,92 % und in dem viel ärmeren Italien 5% betrug.

Neben diesen großen Ursachen, die den Zinsfuß des Kapitals auf verschiedenen Märkten beeinflussen, gibt es noch besondere Ursachen, welche ein Schwanken des Zinsfußes unter den verschiedenen Anlagen desselben Marktes bewirken. Es gibt zu derselben Zeit eine erhebliche Menge von Kapitalien, welche sehr mannigfaltige Entlohnungen fordern. Es gibt eine unbeschränkte Zahl lohnender Anlagen, welche unendlich mannigfaltige Erträge geben. Die Dauer der Anlage, das Risiko, der wahrscheinliche Profit usw. sind sämtlich Ursachen der Beweglichkeit des Zinsfußes.

Bei der Vergleichung dieses Faktors der Produktionskosten in den verschiedenen Ländern dient der durchschnittliche allgemeine Satz des Zinsfußes nur zu annäherungsweisen Berechnungen. Um genauer zu sein, muß man vielmehr den normalen Zinsfuß in den gleichartigen Anlagen der einander gegenüber gestellten Länder vergleichen; so zum Beispiel den Zinsfuß des Kapitals in der Baumwollindustrie Deutschlands, Englands, Frankreichs usw.

Der Kapitalzins beeinflußt die Produktionskosten in verschiedener Weise: 1. quantitativ; 2. verhältnismäßig; 3. in Beziehung zu der Amortisationsquote und der Dauer der Unternehmung.

Um 1880 kostete in Italien ein Fabrikat von Garnen Nr. 16 65—75 Lire auf die Spule, d. h. mehr als das doppelte wie in England. Diese größere Ausgabe für die Anlage brachte durch die Zinsen des mehr aufgewandten Geldes mit sich für jedes Kilogramm in Italien hergestellten Garnes Mehrkosten von etwa 10 Centesimi. Dieser Unterschied wäre noch erheblich größer gewesen, wenn man außer der für diese Industrie in Italien erforderlichen größeren Menge Kapitals auch noch dem im Vergleich mit dem englischen beträchtlich höheren italienischen Zinsfuße Rechnung getragen hätte.

Die Zinsen wechseln sodann im umgekehrten Sinne wie der Betrag der Amortisationsquote. Einige Industrien wollen und können das festliegende Kapital rascher amortisieren als andere. Das ist eine Ursache der Differenzierung, denn, wenn eine Quote des Kapitals amortisiert ist, berechnen sich die Zinsen nicht mehr nach dem gesamten

Kapital, sondern nur nach dem noch erübrigenden Teil. Daraus folgt, daß die Unternehmungen verschiedenen Alters in dieser Hinsicht verschiedene Kosten für das Einheitserzeugnis haben. Natürlich ist bei Gleichheit der anderen Bedingungen der Vorteil auf seiten der älteren Unternehmungen, denn diese werden sich dank der erfolgten teilweisen oder gänzlichen Amortisierung teilweise oder ganz der Zinsen entledigt haben, die in die Kosten zu verrechnen sind.

Bei dieser Lage der Dinge könnte es scheinen, daß der Gesamtbetrag des Kapitals, sein Zinsfuß und das geringe Alter der Fabriken einträchtig in dem Sinne wirken müßten, den Zollschutz in den jungen Ländern hoch zu erhalten. In der Tat liegt in diesen drei Momenten ein erheblicher Grund des Unterschiedes in den Produktionskosten. Aber diese allgemeine Regel erleidet Ausnahmen. Kraft des technischen Fortschrittes können die neuen Fabriken mit einem festen Kapital erstehen, das weniger kostet, größere produktive Macht hat und mithin in kürzerer Zeit und mit sehr bescheidenen Quoten amortisierbar ist. Dieser Vorteil kann nun so groß sein, daß er auch die Vorrechte, die den Fabriken mit langem Betrieb innewohnen, wettmacht oder übertrifft.

Bei der Einschätzung der Schwankungen der Produktionskosten, die mit den Zinsen zusammenhängen, hat man also in Rechnung zu stellen: den Gesamtbetrag des angelegten festen Kapitals, seinen Zinsfuß und seine Amortisationsquote.

d) Die bewegende Kraft. — Bei der Bestimmung der Kosten darf man das nicht vernachlässigen, was mit Recht das Brot der Industrie genannt wurde: die Kohle. Die Kohle hat zuerst England, dann Deutschland, Belgien und Frankreich das größte industrielle Gedeihen gesichert. Auf die Kohle ist in doppelter Weise jene Differenzierung der Kosten zurückzuführen, die den Ländern, welche sie besitzen, ganz zum Vorteil gereicht. Das erste Element der Differenzierung liegt nämlich in der Tatsache, daß die Industrie der Kohlen besitzenden Länder derjenigen der kohlenlosen Länder voraufgeeilt ist und alle Vorteile eingeheimst hat, die aus längerem Betriebe kommen. Das zweite Element ist in dem Kohlenpreise zu suchen, der natürlich in den Ländern, die die Kohlen hervorbringen, normalerweise niedriger sein muß.

Wie groß die Bedeutung der Kohle bei den gegenwärtigen Formen der Industrie ist, bedarf keiner Darlegung, da die bewegende Kraft einen sehr beträchtlichen Teil der Produktionskosten aller Waren darstellt.

In den Produktionskosten des größten Teils der Industrien figuriert die Ausgabe für Kohle, wie eine Untersuchung des Labour Departement in Washington bestätigt hat, als etwa 1/10; in gewissen Industrien noch viel mehr als 1/10.

In gewöhnlichen Zeiten müßte der Unterschied der Produktionskosten von Ländern mit und ohne Kohle dargestellt werden von den notwendigen Ausgaben für den Transport der Kohle von den Produktions- zu den Verbrauchszentren nebst gegebenen Falls den Vermittlungsgebühren. Aber die Länder, welche keine Kohle haben, müssen sich decken gegen plötzliche Störungen des Marktes, und zwar durch einen ausgiebigen Vorratsankauf von Kohle. Daher ein größeres Betriebskapital und mithin mehr Zinsen. Dies sind die Ursachen, welche zwischen kohlenreichen und kohlenarmen Ländern den Teil der Produktionskosten, der von der bewegenden Kraft abhängt, veränderlich machen. Im Jahre 1886 stellte der Transport der Kohle für die italienischen Fabriken einen 3—4 mal größeren Koeffizienten der Produktionskosten dar wie für die ausländischen. In dieser Hinsicht bestehen aber weitere Unterschiede sowohl zwischen Ländern, die Kohle besitzen, wie zwischen Ländern, die keine haben. In den kohlenreichen Ländern können die Unterschiede abhängen von der Verschiedenheit der Ausgaben für die Bergwerksbetriebe und von der verschiedenen Beschaffenheit der Kohle. Ohne Zweifel kommen z. B. die niedrigeren Kosten einiger amerikanischer Waren im Vergleich mit englischen auch daher, daß die amerikanischen Bergwerke im ersten Abschnitt ihrer Ausbeutung sich befinden, die englischen aber vielleicht schon im letzten; und das bedeutet verschiedene Betriebs- und Produktionskosten.

Man darf aber bei der Einschätzung desjenigen Teils des Schutzes, der von den verschiedenen Kosten der bewegenden Kraft abhängt, nicht immer kohlenreiche mit kohlenarmen Ländern vergleichen. Die Konkurrenz kann auch aus Zentren industrieller Produktion stammen, die nicht über Kohle verfügen. So befindet sich die Schweiz in Bezug auf die Kohle in denselben Bedingungen wie Italien, und doch haben die schweizerischen Fabriken den italienischen siegreich Konkurrenz gemacht. Es wäre nicht verwunderlich, wenn eine solche Konkurrenz aus der größeren Nähe der schweizerischen Fabriken zu den fremdländischen Kohlenproduktionszentren oder aus den wirtschaftlicheren Verkehrsmitteln, deren die Schweiz sich bei der Versorgung mit dem kostbaren Mineral bedienen konnte, abzuleiten wäre.

Jedenfalls kann man, ganz abgesehen von dem Beispiel der Schweiz und Italiens, in der Praxis Fälle finden, in denen der Unterschied in den Produktionskosten zwischen zwei kohlenarmen

Ländern von ihrer größeren oder geringeren Nähe zu den Produktionszentren der Kohle oder auch bei gleichem Abstand von einem wirtschaftlicheren Beförderungsmittel abzuleiten ist.

Es ist jedoch nicht gesagt, daß die Zollreformen, für die man mit Genauigkeit die Produktionskosten der Waren, die man schützen will, festzusetzen hat, sich in normalen Zeiten vollziehen müssen, d. h. in Perioden, in denen der Kohlenmarkt nicht von regelmäßigen oder vorübergehenden Ursachen beunruhigt ist. Wenn nun eine Reform oder die vorbereitenden Untersuchungen zu ihr in eine nicht normale Periode fallen, so wird die Festsetzung des Unterschiedes der Kosten zwischen dem einen und dem anderen Lande, der von der bewegenden Kraft bedingt ist, über die Maßen schwierig. In solchem Falle wird man den Ansprüchen derer, welche eine Tatsache flüchtiger Natur zu einer dauernden Wohltat für sich umwandeln möchten, zu widerstehen wissen müssen.

Der Kohlenmarkt ist ebenso empfindlich wie der Kornmarkt, und seine Störungen haben eine rasche und sehr ernste Rückwirkung auf die Industrien. Der Mangel an Kohle ist in gewisser Hinsicht noch gefürchteter als der Mangel an Getreide; denn das läßt sich von anderer Seite beschaffen, die Kohle aber schwerlich. Allerdings ist in letzter Zeit die elektrische Energie auf den Plan getreten und vielfältig zu industriellen Zwecken verwandt worden, aber sie vermag doch nicht immer die Kohle zu ersetzen, oder der Ersatz kann wenigstens nicht rasch, leicht und billig erfolgen.

Die Störungen im Kohlenmarkt sind übrigens nicht selten. Im letzten Viertel des vorigen Jahrhunderts gab es ihrer vier: eine katastrophische 1873, zwei maßvollere 1881 und 1889/90 und eine ganz unvermutete 1898. Alle vier wurden hervorgerufen durch neue Nachfragen in irgend einem Teile der Welt, die nicht vorhergesehen und nicht vorhersehbar waren und denen im Augenblick zu genügen man außerstande war. Die Preissteigerung der Kohle ging ins zügellose. Die Nachfrage nach der Kohle wurde maßlos, weil ein jeder die ungeheure Gefahr ihres völligen Fehlens von sich fern halten wollte. Das Gesetz von King, demzufolge auf eine leichte Steigerung der Nachfrage eine starke Steigerung des Preises folgt, wirkte in vollem Umfange, und alle Kohlenbecken wurden nach und nach solidarisch in der Preissteigerung. Natürlich gab es die größten Schwankungen in den Ländern, die keine Kohlengruben haben und Kohlen brauchen. Während in den Kohlen erzeugenden Ländern die Einschätzung der Produktion sicherer und die Ergänzung der Vorräte leichter, demzufolge auch die Erregung geringer und die Preissteigerung gemessener ist, nehmen in jenen Ländern die Besorgnisse zu mit der Zunahme der Entfernung von den Kohlenzentren und der zur Wiederbeschaffung der Kohle erforderlichen Zeit.

In solchen Fällen wird der Unterschied der Produktionskosten, der von der bewegenden Kraft oder vielmehr vom Besitz oder Nicht-

besitz der Kohle kommt, nicht gleich den Frachtkosten der Kohle nebst den Vermittelungskosten. Hier wirkt, wie gesagt, ein psychologischer Faktor mit, der sich jeder Untersuchung entzieht, der aber doch die Preise beeinflußt und sie jedem berechenbaren Gesetz entzieht. An ihm liegt es, daß meistenteils der Preis in den Einfuhrländern den in den Produktionsländern vermehrt um die Nebenausgaben übersteigt. Er kann also nicht als Grundlage der Einschätzung der Produktionskosten benutzt werden. Ebenso wenig darf der Preis als Grundlage genommen werden, wenn die Kohlen infolge unvermuteter Krisen außerordentlich fallen. Die Einschätzungen dürfen nur geschehen auf Grund der gewöhnlichen Preise der normalen Zeiten, und der größte, wenn nicht der ausschließliche Faktor der Vergleichung muß der wirtschaftliche Abstand sein zwischen den Kohlen- und den Industriezentren. Denn andernfalls würden die Wirkungen vorübergehender Ursachen andauern, und man würde den Beitrag der bewegenden Kraft zu den Produktionskosten der Länder, die Kohlen besitzen, und derer, die keine besitzen, in einer von der Wahrheit sehr abweichenden Weise bewerten.

Wenngleich der größte Teil der in den Fabriken verwandten bewegenden Kraft noch immer aus der Kohle gewonnen wird, hat sich doch auch die Elektrizität schon soweit zur Geltung gebracht, daß man bei der Bewertung des von der bewegenden Kraft abhängigen Unterschiedes in den Produktionskosten bisweilen die Preise der Kohlen zu vergleichen hat nicht mehr mit den Preisen der Kohlen, sondern mit denen der elektrischen Energie oder auch bloß die Preise der elektrischen Energie in den verschiedenen konkurrierenden Ländern. Ja, es ist sogar der Fall nicht mehr selten, daß infolge der Verwendung der elektrischen Energie jeder Unterschied im Preise der bewegenden Kraft in den verschiedenen Ländern verschwunden ist oder daß die Bedingungen, unter denen früher die bewegende Kraft erzielt wurde, sich umgekehrt haben.

Alles in allem, können wir sagen, daß die Kostenunterschiede infolge der bewegenden Kraft stammen:

a) Zwischen kohlenreichen und kohlenarmen Ländern 1. von den Fracht- und Versicherungskosten der Kohle nebst den etwaigen Ausgaben für Vermittlung, 2. von der größeren Menge Kapital, die für Anschaffung größerer Kohlenvorräte erforderlich ist.

b) Zwischen kohlenreichen Ländern 1. vom Grade des Abbaus der Kohlengruben, 2. vom wirtschaftlichen Abstand zwischen den Kohlengruben und den Fabriken, 3. von der Beschaffenheit der Kohle, d. h.

von ihrer Fähigkeit, eine größere oder geringere Menge von Kalorien zu entwickeln.

c) Zwischen Ländern, die keine Kohle besitzen, 1. vom wirtschaftlichen Abstand, der die Fabriken trennt von den ausländischen Kohlenversorgungszentren, 2. vom Zinsfuß des in den Vorratsanschaffungen von Kohle angelegten Kapitals.

Was sodann das Eintreten der elektrischen Energie in die Produktion betrifft, so ist leicht einzusehen, daß auch es eine Ursache zur Differenzierung in den Kosten werden muß. Nur ist noch keine Handhabe zur Bemessung dieser Differenzierung gegeben.

e) Die Steuern. — Ein anderes Kostenelement ist der Steuerdruck. Dieser Faktor ist heutzutage sehr wichtig geworden, weil die Last der Steuern in den verschiedenen Ländern groß und sehr ungleich ist. Die Steuern erhöhen die Produktionskosten, sei es indem sie die produktiven Agentien treffen, wie z. B. ein Einfuhrzoll auf die Rohstoffe, sei es indem sie das ganze Erträgnis der Fabrik treffen, wie z. B. die italienische „Steuer auf den beweglichen Reichtum", sei es indem sie es auf das fertige Erzeugnis absehen, wie die Fabrikationssteuern. Es handelt sich zwar um eine völlig künstliche, aber darum nicht minder wirkungsvolle Erhöhung der Produktionskosten.

Diese Wirkungen der Steuern entsprechen jedoch nicht genau den Steuerbeträgen. Die Steuer wirkt auf den Preis, wenn und insoweit sie sich auf die Verbraucher abwälzen läßt. Wenn z. B. die verschiedenartigen Steuern, welche auf einer Fabrik lasten, für jede Einheit der hergestellten Ware a Mehrkosten mit sich brächten, der Produzent auf den Verbraucher aber nur $^1/_2$ a oder $^1/_3$ a übertragen könnte, so finden wir, daß in Wirklichkeit der Preis sich nur erhebt um die Hälfte oder ein Drittel des ganzen Steuerdrucks. Bisweilen kann es vorkommen, wie z. B. bei der landwirtschaftlichen Produktion Italiens, daß infolge ausländischer Konkurrenz die Steuern nicht übertragbar sind auf den Verbraucher, und dann folgt der Preis gar nicht dem Betrage der Steuern. Es handelt sich, wie man sieht, um ein sehr veränderliches Element, weil das Einschneiden der Steuern von vielen und samt und sonders sehr beweglichen Ursachen beeinflußt ist.

Der Steuerdruck kann zur Erhöhung der Kosten führen auf verschiedenen Wegen: entweder durch Vermehrung des umlaufenden Kapitals, wie sie ein Zoll auf die Rohstoffe mit sich bringt; oder durch Vermehrung des festliegenden Kapitals, wie durch eine Steuer auf die Fabrikgebäude; oder durch Belastung des fertigen Erzeugnisses.

In den beiden ersten Fällen haben wir eine Vermehrung das

Betriebskapitals; und diese haben wir auch im dritten Falle, weil die Steuer auf das fertige Erzeugnis vorschußweise vom Produzenten bezahlt werden muß, bevor sie ganz oder teilweise den Verbraucher erreicht. Diese Kapitalsvermehrung ist nun sehr belastend in den Ländern, welche einen hohen Zinsfuß haben, minder belastend in den Ländern mit niedrigem Zins. Hierin finden wir also einen Grund der Inferiorität für die minder blühenden und entwickelten Länder. Und dieser Grund der Inferiorität wird noch stärker, weil dort, wo die industrielle Produktion besser ist, jeder übermäßigen Erhöhung der Kosten infolge eines stärkeren Steuerdrucks abgeholfen werden kann. Die Industriellen können dort nämlich mit größerer Leichtigkeit das festliegende Kapital verringern und die Produktivität der Fabrik vermehren, indem sie so die Kostensteigerung infolge einer Besteuerung des umlaufenden Kapitals umgehen. Sie könnten auch sowohl das feste wie das umlaufende Kapital verringern, um die Kostensteigerung infolge einer Besteuerung des Erzeugnisses auszuschalten. Sie könnten, im allgemeinen, immer eine Möglichkeit finden, um die Wirkungen der Steuern ganz oder zum Teil wettzumachen. Das ist hingegen den Ländern, welche einen hohen Grad in der Befähigung zu wirtschaftlicher Produktion noch nicht erreicht haben, verwehrt oder nicht immer möglich. Bei ihnen stellt sich bald folgendes Dilemma ein: entweder ist die Übertragung der Steuern in hohem Maße möglich, und dann wird der Preis erheblich gesteigert, was bei sonst gleichen Bedingungen die ausländische Konkurrenz unvermeidlich begünstigt; oder die Übertragung ist nur in sehr geringem Maße möglich, und dann sehen die Unternehmer ihre Einkünfte verringert, da sie am letzten Ende aus diesen die Steuern bestreiten müssen. Das ist so klar, daß wir nicht noch weiter die Gründe herauszusuchen brauchen, welche die Steuern mit den Produktionskosten und dem, den zu begünstigenden und zu fördernden Produktionen zu gewährenden Zollschutz verbinden.

Andere Faktoren von sekundärer Bedeutung übergehen wir, um die Untersuchung nicht noch weiter zu komplizieren. Das Dargelegte genügt sicherlich zum Beweis, wie zahlreich und wie wechselseitig abhängig die Faktoren sind, welche die Produktionskosten bestimmen.

Die Bemessung des Schutzzolles, die in der Praxis meistenteils nachlässig oder irrig vorgenommen oder zur übermäßigen Begünstigung der Produzenten benutzt wird, hat die Schäden des Schutzsystems vervielfältigt, die sich sehr wohl auf ein Mindestmaß hätten beschränken lassen, wenn mehr Sinn für Gerechtigkeit und strenge Gewissenhaftigkeit in der Prüfung der oben erwähnten Faktoren gewaltet hätte.

116. **Die Dauer des Schutzzolls.** — A priori läßt sich die Dauer des Schutzzolls nicht bestimmen; aber man wird sich immer an gewisse leicht erkennbare und exakte Zeichen halten können, um die Zweckmäßigkeit der Verringerung oder Aufhebung des Zolles ohne Benachteiligung der beschützten Produktion abzuschätzen. Der Schutz wechselt nach den Ländern nicht nur in seinem Maße, sondern auch in seiner Dauer. Diese hängt aber bis zu einem gewissen Grade von jenem ab. Im allgemeinen ist die Dauer des Zolles um so kürzer, je stärker seine Schutzkraft ist, welche letztere ihrerseits wiederum von den allgemeinen Bedingungen des Landes und von den besonderen Bedingungen der Unternehmung abhängt, die man ermutigen will.

Nehmen wir zwei Länder, welche natürliche Dispositionen für eine bestimmte Produktionsform haben. Diese Dispositionen sind bei dem einen akzentuierter als bei dem anderen. Wenn der Zoll in den beiden Ländern in gleicher Höhe festgesetzt wird, so wird er eine größere Wirkung haben im ersten als im zweiten; seine Dauer würde also länger sein im zweiten. Man kann somit sagen, daß die Dauer des Schutzes abhängt von den natürlichen Vorzügen, welche die beschützten Produktionen genießen, und von der relativen Höhe des Zolles. Das wäre ein erstes Element der Abschätzung: aber es ist zu wenig präzis, um eine ernste Grundlage zu bilden. Glücklicherweise gibt es noch andere Elemente, deren man sich bedienen kann.

Die im Schatten des Schutzzollwesens entstandenen Fabriken ebenso wie diejenigen, welche sich außerhalb jedes Schutzes entfalten, bemühen sich, während der ersten Jahre ihres Bestehens, das angelegte Kapital zu amortisieren. Die zu dieser Amortisation nötige Zeit wechselt je nach der Höhe der erzielten Gewinne; nach einer Periode von durchschnittlich zwanzig Jahren ist aber die Amortisation gewöhnlich vollzogen. Wenn diese Frist unzureichend gewesen ist, so liegt das daran, daß der Schutzzoll eine unangemessene Verwendung gefunden hat, und die betreffende Industrie würde am besten verschwinden. Sie wird nicht aus eigener Kraft leben können, wenn sie nicht in der Folge noch die Verfügung über neue natürliche Hilfsquellen erhält. Am Ende von zwanzig Jahren wird eine erste Ermäßigung der Zölle statthaben können, und zwar in einem solchen Maße, daß die Profite in einer der jährlichen Amortisationsrate gleichen Menge, also etwa fünf Prozent, abnehmen. Die bereits vor der Einführung des Schutzzolles geschaffenen Fabriken werden sich allerdings in minder günstigen Verhältnissen befinden; darauf wird man aber nicht viel Rücksicht nehmen können, weil sonst der Schutzzoll nie ermäßigt werden könnte. Immerhin werden auch diese Fabriken aus gewissen Vorzügen,

welche jenen abgehen, Vorteil ziehen können. Zu diesen Vorzügen gehören die größere technische Geschicklichkeit der Direktion, die erprobteren Fabrikationsmethoden u. dgl., welche die alten Unternehmungen sich von Fall zu Fall unter mitunter bedeutenden Ausgaben zugeeignet haben.

Noch weiteren Anhalt für die Schätzung erhält man folgendermaßen. Nehmen wir an, daß infolge des Schutzzolls die Einfuhr der fremden Waren abnehme und anderseits die Ausfuhr der geschützten Erzeugnisse zunehme. Nehmen wir weiter an, daß die erstere sich allmählich so weit verringere, daß sie nahezu verschwindet, während die Ausfuhr sich in gewaltigem Maße steigert. Es ist nicht zweifelhaft, daß man in diesem Augenblick angesichts der erzielten Ergebnisse den Schutz allmählich bis zur völligen Aufhebung verringern kann. Wenn eine Industrie sich vornehmlich der Ausfuhr gewidmet hat, hat sie einen Schutz nicht mehr nötig; denn wenn ihre Erzeugnisse den Wettbewerb auf den fremden Märkten bestehen, so werden sie erst recht auf dem einheimischen Markte siegen können. Die Erhaltung des Schutzzolls würde in solchem Falle einem unbilligen und zu verurteilenden Privileg gleichkommen. Die Handelsstatistiken sind von großem Nutzen bei der Abmessung der nach und nach abzumindernden Intensität des zu gewährenden Schutzes.

Die Dauer des Schutzzolls zugunsten der landwirtschaftlichen Erzeugnisse ist beträchtlicher, und zwar wegen der von uns bereits im dritten Kapitel des zweiten Buches des längeren dargelegten Verhältnisse.

Nachdem einmal die Zweckmäßigkeit einer Minderung des Schutzzolles sich herausgestellt hat, kommt es auf das Verfahren an, sie durchzuführen. Es wird stets vorzuziehen sein, zu den Mitteln des vertraglichen Übereinkommens zu greifen und autonome Maßnahmen nur für den Fall zu wählen, daß der andere Weg ungangbar ist. Bei Abschluß eines Handelsvertrages wird das Land, welches seine Schutzzölle ermäßigen will, als Gegengabe für diese Ermäßigung Erleichterungen zugunsten seiner Ausfuhr erlangen können. Mithin hätte es einen doppelten Vorteil: Minderung eines übermäßigen Schutzzolles und Anspornung des Ausfuhrhandels.

Die Länder, welche sich nicht der Handelsverträge bedienen, sind an sich stets in der Lage, selbständig die Ermäßigung oder Aufhebung der Schutzzölle vorzunehmen. In diesem Falle kann es allerdings eine Schwierigkeit geben, weil die Koalition der Interessierten sich mit Erfolg widersetzen könnte. Wie hier praktisch vorzugehen ist, hat nicht mehr die Wirtschaftswissenschaft aufzuzeigen, geschweige maß-

gebend zu bestimmen. Die Annahme oder Ablehnung einer praktischen Lösung erfolgt unter dem Druck der Gruppen, welche die Übermacht auf wirtschaftlichem und politischem Gebiete in Händen haben.

117. Das Maß des fiskalischen Zolles. — Bisher hat es sich um den Schutzzoll gehandelt. Welches ist nun das Maß des fiskalischen Zolls? Die finanziellen Bedürfnisse des Staates sind unendlich abgestuft, und es kann mithin der Maßstab der fiskalischen Zölle unendlich wechseln ganz entsprechend dem Wechsel dieser Bedürfnisse. Es gibt allerdings eine Höchstgrenze, über die hinaus der fiskalische Zoll nicht angesetzt werden kann, ohne die Mühe ganz zu vereiteln, aus ihm größere Einkünfte zu ziehen, und ebenso eine Mindestgrenze, die der Staatskasse die größte Gesamteinnahme zu sichern vermag bei doch sehr bescheidener Höhe des Zolles. Die offenbaren Hauptpunkte des Problems sind die Höhe des Zolls und die Menge des Verbrauchs. Es kommt darauf an, einen Zollmaßstab zu ermitteln, der die höchsten finanziellen Einkünfte sichert. Es gibt ein Gesetz der abnehmenden Nützlichkeit, das besagt, daß der Mehrvorteil, den ein Verbraucher von der Vermehrung eines Gutes hat, abnimmt mit der Vermehrung der von ihm bereits besessenen Menge dieses Gutes. Es kommt ein Augenblick, in dem der Verbraucher in Zweifel gerät, ob es der Mühe noch verlohne, einen weiteren Teil von diesem Gute zu erwerben, weil ihm dieses doch nur den sehr beschränkten Grad von Befriedigung sichern kann, den man als Grenznutzen bezeichnet. Übersetzt man dieses Gesetz in Preisbezeichnungen, so kann man sagen, daß eine Vermehrung im Angebot eines Gutes den Preis der Grenznachfrage nach ihm vermindert. Doch wirkt dieses Gesetz nicht für sich allein, sondern steht in sehr engen Beziehungen zu dem Grade des Reichtums des Marktes oder noch besser zu dem Grade des Reichtums der verschiedenen sozialen Klassen. So ist, je mehr sich der wirtschaftliche Wohlstand dieser Klassen erhöht, der Grenznutzen des Geldes für sie um so geringer und mithin der Preis, zu dem sie eine bestimmte Ware zu bezahlen geneigt sind, um so höher. Hingegen vermehrt jeder Niedergang des wirtschaftlichen Wohlstandes den Grenznutzen des Geldes und vermindert den Preis, zu dem man früher eine beliebige Ware zu bezahlen geneigt war. Wenn man also sagt, daß die Nachfrage nach einer Ware steigt, so ist darunter zu verstehen, daß ein Markt oder eine Klasse von Personen zu dem gleichen Preise eine größere Menge jener Ware einkaufen kann. Der Umstand, daß auf einem Markte soziale Klassen mit verschiedenem Geschmack und verschiedener Kaufkraft sind, nimmt diesen Er=

scheinungen nichts von ihrer Wirksamkeit, weil ja die Besonderheiten der individuellen Bedürfnisse sich untereinander ausgleichen und die relativ regelmäßige Abstufung der Gesamtnachfrage nicht beeinträchtigen werden.

Diese allgemeinen Betrachtungen waren notwendig, um unser Thema nach Gebühr zu behandeln. Der fiskalische Zoll hat den Zweck, einen finanziellen Vorteil zu erreichen vermittels einer Preiserhöhung der belasteten Waren. Diese Preiserhöhung erfolgt beständiger und in größerem Verhältnis durch den fiskalischen Zoll als durch den Schutzzoll. Denn dieser setzt ja die Möglichkeit voraus, daß die Ware auf dem inländischen Markte hergestellt wird, und daß auf ihm die ausländische Konkurrenz ihren Preis herabdrücken kann. Die vom fiskalischen Zoll betroffenen Waren sind hingegen fast nie im Inlande herstellbar; man denke an Kaffee, Tee usw.

Es wäre finanziell nicht nützlich, eine reichlich im Inlande hergestellte Ware zu fiskalischem Zwecke zu belasten. Wenn man es täte, würde man den Preis der Grenznachfrage der Ware, in den der Zoll ja eintreten muß, um die Verbraucher zu erreichen, nicht zu erhöhen vermögen. Der Zoll hätte gar keine Wirksamkeit. Man muß es also auf die im Inlande nicht herstellbaren Waren absehen. Für diese Waren gilt das Gesetz, daß die Nachfrage wächst mit der Abnahme des Preises und abnimmt mit dem Wachsen des Preises. Es besteht kein genaues Verhältnis zwischen der Abnahme des Preises und dem Steigen der Nachfrage. Es kann vorkommen, daß die Ab- oder Zunahme des Preises um ein Fünftel den Verkauf um mehr oder weniger als ein Fünftel steigern oder verringern kann. Es kommt mithin auf eine Abschätzung a priori an, in welchem Maße ungefähr die Nachfrage sich ändern wird mit der Veränderung des Preises. Und dabei wird man sich zu richten haben nach dem Elastizitätsgrad, dessen die Nachfrage auf einem Markte fähig ist: d. h. je nachdem die nachgefragte Menge viel oder wenig steigt infolge eines Preisniedergangs oder viel oder wenig fällt infolge einer Preiserhöhung. Diese Elastizität unterliegt nun bisweilen vielen Störungsursachen, deren Wirkungen sich in einer nicht immer offensichtlichen Weise mit den Wirkungen der Einführung eines neuen Zolles oder der Erhöhung oder Verminderung eines vorhandenen alten Zolles vereinigen. Es spielen da z. B. mit die Kaufkraft des Geldes, die Veränderungen der Bevölkerung usw. Die Schwierigkeiten sind um so größer, weil die Statistik, die für wirtschaftliche Untersuchungen stets sehr nützlich ist, hier keinen Rat und keine Hilfe zu geben vermag. Denn sie sagt wohl, auf wieviel sich der gesamte und indi-

viduelle Verbrauch der belasteten Ware beläuft, aber sie gibt keinerlei Handhabe, um zu ermitteln, welches der Verbrauch der Ware wäre, wenn ihr Preis sich verdoppelte oder halbierte. Wir wissen nur dies: der Verbrauch würde sich fast ausschließlich auf die reicheren Klassen beschränken, wenn der Preis der Ware zu hoch wäre, und er würde sich auf die große Volksmenge ausdehnen, wenn der Preis sehr niedrig wäre. Wenn also der gegenwärtige Preis verhältnismäßig hoch ist für die mittleren oder arbeitenden Klassen, so können wir aus der gegenwärtigen Nachfrage eine wahrscheinliche Folgerung ziehen, welche Beständigkeit die Nachfrage der Reichen und welche Einschränkung die Nachfrage der minder Reichen haben könnte, wenn der Preis erhöht werden sollte. Anderseits könnten wir, wenn der gegenwärtige Preis verhältnismäßig maßvoll für die Mittel der Reichen ist, aus ihrer gegenwärtigen Nachfrage folgern, welches die Nachfrage der Arbeiterklassen wäre, wenn der Preis so weit sänke, daß er für ihre Mittel maßvoll wäre. Nur wenn man so die fragmentarischen Gesetze der Nachfrage zusammenstellt, kann man hoffen, einer richtigen Bemessung des fiskalischen Zolles einigermaßen nahe zu kommen[1]. Denn aus all den genannten Gründen ist die genau richtige Festsetzung des fiskalischen Zolles höchst schwierig. Das verständigste Kriterium ist immer dies, den fiskalischen Zoll sehr bescheiden zu bemessen, weil dann die Staatskasse im ausgedehnteren Verbrauch und mithin in der reichlicheren Einfuhr den erhofften Vorteil fände.

Der Beweis ist einfach und klar. Man habe eine Ware X, die sich zur Belastung mit einem fiskalischen Zoll vorzüglich eignet. Man nehme an, daß jeder Zollerhöhung eine Preiserhöhung der Ware entspreche und daß alle Bedingungen, welche die Nachfrage beeinflussen können, unverändert bleiben. Zunächst setze man den Zoll auf fünf Mark für den Doppelzentner fest, dann nacheinander auf 10, 15, 20, 25, 30 Mark gemäß den wachsenden finanziellen Bedürfnissen des Staates. Die Einfuhr der Ware und der Ertrag des Zolles seien die folgenden:

Einheitszoll in Mark	Einfuhr in Doppelzentnern	Ertrag des Zolles in Mark	Vermehrung des Einheitszolles	Einfuhr: Vermehrung oder Abnahme	Ertrag des Zolles: Vermehrung od. Abnahme
5	80 000	400 000			
10	100 000	1 000 000	100 %	+ 20 %	+ 150 %
15	90 000	1 350 000	50 %	— 10 %	+ 35 %
20	80 000	1 600 000	33 %	— 11 %	+ 18 %
25	64 000	1 600 000	25 %	— 20 %	—
30	30 000	900 000	20 %	— 53 %	— 43 %

[1] Marshall macht im dritten Buch seiner Prinzipien der Volkswirtschaft viele scharfsinnige Bemerkungen über die Elastizität der Gebräuche, die für die vorliegende Frage von großem Nutzen sind.

Die erste Erhöhung ist 100%, aber sie schadet dem Verbrauch durchaus nicht, denn die Einfuhr vermehrt sich fortwährend, ja bis zu 20%, so daß der Ertrag des Zolles um 150% steigt. Es scheint, daß der Verbrauch der Ware nicht leiden solle bei noch weiterer Erhöhung des Zollsatzes. Die zweite Erhöhung ist abermals fünf Mark für den Doppelzentner, d. h. 50% des geltenden Zolles. Indessen beschränkt sich nun der gesamte Mehrertrag auf 35%, und zwar weil eine Verengerung des Verbrauchs eingetreten ist, die eine Verringerung der Einfuhr um 10% zur Folge gehabt hat. Die Erhöhung war also finanziell nützlich, trotzdem die Verringerung der Einfuhr daran mahnte, daß der Zoll zu starke Erhöhungen nun nicht mehr vertragen könne. Bei der dritten Erhöhung kommt der Zoll von 15 auf 20 Mark, die größere Belastung ist nur 33%, aber der Verbrauch und damit die Einfuhr vermindert sich weiter, wenngleich nur um 11%. Und die Zunahme des Gesamtertrages, die zuvor noch 35% betragen hatte, war nun bloß 18%. Bei der vierten Erhöhung des Zollsatzes um 25% erfolgt ein Niedergang der Einfuhr um 20%, welche die Erhöhung des Zollsatzes ganz wettmacht, denn der finanzielle Ertrag nimmt nicht zu. Der Ertrag hat sich kristallisiert, weil der Verbrauch eine so ungeheure Belastung nicht vertragen kann. Wenn es nun Regierungen gäbe, welche die Bedeutung einer solchen Stockung nicht zu begreifen vermöchten und den fiskalischen Zoll noch mehr zu verschärfen beliebten, so würden sie bald gewahr werden, daß der Verbrauch sich das nicht gefallen läßt und daß die Staatskasse, anstatt zu gewinnen, einen guten Teil ihrer Einnahme verliert. Wenn man dem Verbrauch gar keine oder nur so weit Rechnung tragen wollte, wie es die finanzielle Einnahme heischt, so wäre der finanziell nützlichste Zollsatz der von 20 Mark. Wenn man hingegen die Interessen des Fiskus versöhnen wollte mit denen der Verbraucher, dann wäre **der nützlichste Zollsatz der zu 10 Mark.**

Dieses letztere Kriterium wird allerdings auch ständig befolgt von den wohl geordneten und finanziell blühenden Staaten, hingegen außer acht gelassen von den finanziell zerrütteten Staaten. Das richtige Maß des fiskalischen Zolles ist nicht nur bei seiner allmählichen Erhöhung zu finden, wenn man von unten ausgeht, sondern auch bei seiner allmählichen Ermäßigung, wenn man von oben ausgeht. Bemerkt man eine gewisse Kristallisierung im Ertrage des Zolles, so ist sie dadurch zu beseitigen, daß man dem Verbrauch die verlorene Elastizität wiedergibt und damit indirekt die Einfuhr anspornt.

Dreht man unsere obigen Ziffern um, so könnte man den Zoll von 30 auf 25 und dann auf 20 ermäßigen bis zu dem Punkte, wo alle Faktoren dartaten, daß eine weitere Ermäßigung infolge der eingetretenen Sättigung des Verbrauchs keine reichlichere Einfuhr und mithin keinen größeren Ertrag des Zolles bewirken könnte. Ein Fall dieser Art kam vor nicht langer Zeit in Italien vor. Im Jahre 1900 hatte Brasilien infolge der Kaffeekrisis seinen Handelsvertrag mit Italien gekündigt und dabei gedroht, den italienischen Waren eine differenzielle Behandlung zu Teil werden zu lassen, falls Italien nicht die Einfuhr des brasilianischen Kaffees durch Abschwächung des Zolles erleichtern würde. Nach mühsamen Verhandlungen verpflichtete sich Italien in einem neuen Abkommen vom 3. Juli 1900, seinen Kaffeezoll von 150 auf 130 Lire für den Doppelzentner zu ermäßigen. Sofort darauf stieg die Kaffeeeinfuhr beträchtlich, wie folgende Zahlen beweisen:

Zollsatz 150 Lire			Zollsatz 130 Lire		
1896	126 000	Doppelzentner	1901	159 000	Doppelzentner
1897	130 000	"	1902	163 000	"
1898	134 000	"	1903	177 000	"
1899	142 000	"	1904	177 200	"
1900	141 000	"	1905	187 300	"

Die Zunahme der Einfuhr hat bewirkt, daß im Jahre 1902, also ein Jahr nach der Verminderung des Zollsatzes, der Zollertrag bereits größer war als zuvor bei höherem Zollsatz. Und die Bewegung in diesem Sinne hielt an. Und es ist sehr wahrscheinlich, daß bei einer noch weiteren Ermäßigung des Zollsatzes die Einfuhr noch in größerem Verhältnis zunähme und damit zugleich die Einnahme der Staatskasse.

Es gibt sodann Fälle, in denen man sich bemüht, das Maß des Zolles einer Ware nicht isoliert zu bestimmen, sondern in Übereinstimmung mit dem Maß des Zolles auf andere Waren, mit denen zusammen jene verbraucht wird. So wird z. B. der Kaffee zusammen mit dem Zucker verbraucht und kann mithin den Verbrauch des Zuckers steigern. Unter solchen Umständen kann man den Zoll auf eine Ware auch niedriger bemessen, als es zur Erzielung der größtmöglichen finanziellen Einnahme an sich erforderlich wäre, wenn man weiß, daß der verstärkte Verbrauch der anderen Ware nicht bloß die Lücke ausfüllen, sondern einen insgesamt größeren Ertrag für die Staatskasse sichern wird. In diesem Falle scheinen die Interessen des Fiskus und des Verbrauches vollkommen zu harmonieren.

Als man in Italien aus den oben dargelegten Gründen den Zoll auf Kaffee ermäßigte, wußte man sehr wohl, daß nicht bloß der Verbrauch an Kaffee, sondern zugleich auch der an Zucker steigen würde. Und so war es in der Tat. Während in den Jahren 1896—1900 der Zuckerverbrauch in Italien auf den Kopf der Bevölkerung 2,43 kg betrug, war er 1901—1903 bei nahezu unverändert gebliebener fiskalischer Behandlung 3,29 kg. Hätte die italienische Regierung den Kaffeezoll noch weiter verringert, so daß die Kaffeeeinfuhr gestiegen wäre ohne weiteren verhältnismäßigen Vorteil für den Fiskus, so hätte sich ein solcher Vorteil doch sicherlich eingestellt infolge des vermehrten Zuckerverbrauchs.

Es sind das Probleme, die nicht isoliert, sondern in ihrer Gesamtheit mit sorgfältiger Beachtung ihrer wechselseitigen Abhängigkeitsbeziehungen behandelt sein wollen. Und es kommt auch nicht bloß auf die Waren an, die zusammen verbraucht werden, sondern auch auf die, welche als Ersatzmittel benutzt werden können, die Surrogate. Bei einem großen finanziellen Bedarf und bei der Notwendigkeit, nicht sehr empfindlich zu sein gegen die Bedürfnisse des Verbrauchs, kann man auch den Zoll bis zu dem Punkte erhöhen, in dem die Kurve des Verbrauchs ihre höchste Spannung erreicht, da man sicher sein kann, daß die Gefahr eines leichten Rückganges im Gesamtertrage

mehr als ausgeglichen werden wird von der größeren fiskalischen Einnahme infolge der Ausbreitung des Verbrauchs der Surrogate.

Aus dem Gesagten ergibt sich, daß, zum Unterschiede vom Schutzzoll, für den fiskalischen Zoll das richtige Maß nicht mit Genauigkeit festgesetzt werden kann. Jedenfalls wird man dem richtigen Maß ziemlich nahe kommen, wenn man dahin strebt: 1. Zu Anfang den Zoll sehr niedrig zu halten, unter Vorbehalt, ihn dann allmählich zu erhöhen, wenn man in der Lage ist, einigermaßen annähernd die Kaufbefähigung der verschiedenen Kategorien von Verbrauchern abzuschätzen. 2. In umgekehrter Weise vorzugehen, wenn der Ertrag des Zolles infolge seiner übertriebenen Höhe unverändert bleibt; die Verstärkung des Verbrauchs und seine Ausbreitung würden die Herabminderung des Zollsatzes finanziell ausgleichen. 3. Den Einfluß nicht aus dem Auge zu verlieren, den ein sehr niedriger Zollsatz auf die Hauptware ausüben kann auf die Waren, die mit dieser zusammen verbraucht werden; in diesem Falle kann eine leichte Abnahme der fiskalischen Einkünfte aus der Hauptware reichlich ausgeglichen werden durch eine Zunahme der Einkünfte aus den Nebenwaren. 4. Keine Täuschung darüber aufkommen zu lassen, daß einem hohen Zollsatz nicht immer ein reicherer finanzieller Ertrag entsprechen muß, und sich zu vergegenwärtigen, daß es einen Punkt gibt, von dem an eine Zollerhöhung sogar einen finanziellen Minderertrag mit sich bringt; und dies ganz abgesehen davon, daß ein zu hoher Zoll dazu anreizt, ihn zu umgehen, und mithin beträchtliche Ausgaben heischt, um die Betrügereien zu bekämpfen.

Drittes Kapitel.

Übertragung und Einschneiden der Zölle.

118. Die Übertragung der Zölle in den Wirtschaftstheorien. — 119. Die Erscheinungen der Perkussion, der Übertragung und des Einschneidens der Zölle. — 120. Einschneiden des Zolles bei Waren, die nicht auf dem inländischen Markte hergestellt werden: a) im Falle des Monopols, b) im Falle der Konkurrenz, c) im Falle von Überertrag und Bodenrente. — 121. Einschneiden des Zolles bei Rohstoffen, die zur Umgestaltung auf dem inländischen Markte bestimmt sind. — 122. Einschneiden der Differenzial- und Vorzugszölle. — 123. Einschneiden des Zolles im Falle von Schmuggelei, Kontrollversteuerung oder ersetzbaren Waren. — 124. Einfluß des Einfuhrzolles auf die Weltmarktpreise der betreffenden Ware. — 125. Einschneiden des Zolles bei einer Ware, deren Herstellung im Inlande veränderlich ist.

118. Die Übertragung der Zölle in den Wirtschaftstheorien. — Die Probleme der Übertragung der Steuern stellten sich ein, sobald die Volkswirtschaftslehre Bedeutung und Form einer Wissenschaft annahm. Adam Smith und David Riccardo untersuchten auf verschiedenen Gebieten die letzten Wirkungen der Steuern. Sodann zerstreuten mit noch größerem Glück die deutschen Wirtschaftslehrer den dichten Nebel, der über diesen Fragen lagerte. Auch in anderen Ländern fehlte es nicht an eingehenden Untersuchungen in bezug auf das Einschneiden der Steuern. Überall begriff man, daß das Grundproblem der öffentlichen Finanz eben bestand in der Erkenntnis des Einschneidens der Steuer. Jedoch behandelten nur wenige die Übertragung und das Einschneiden der Grenzzölle im besonderen. Mit Recht beklagt sich Matlekovits[1], der sich diesem Problem sehr gewidmet hat, daß die Wissenschaft hier nicht sehr tief gedrungen sei.

Wir sind fürwahr noch weit entfernt davon, eine vollständige Darlegung der, wie sich Nicholson ausdrückte, verwickeltsten und schwierigsten Erscheinung der Volkswirtschaft zu besitzen. Die bisherigen Studien hierzu gewähren keine verläßliche und übersichtliche

[1] In seinem Werk „Zollpolitik der österreichisch-ungarischen Monarchie und des Deutschen Reiches“. Er bewies klar, wie trügerisch die Behauptung sei, daß die Zölle vollständig und immer vom Ausländer bezahlt werden.

Orientierung. Wir finden z. B., daß Stuart-Mill, Senior, Seligman, Bastable, Nicholson und viele andere daran glauben, daß der Zoll wenigstens zum Teil auf den ausländischen Produzenten lasten müsse. Ihnen gegenüber leugnet Roscher entschieden, daß der Zoll am letzten Ende auf den Ausländern laste; er sagt u. a. in seiner „Finanzwissenschaft", daß der Kornpreis in Deutschland genau gleich sei dem Kornpreise in England vermehrt um den deutschen Zoll. Mc. Culloch vertritt das gleiche mit noch größerem Nachdruck, ebenso Sydney Burton und J. Lubbock, die nicht einmal jene elementare Unterscheidung machen, die sogar Mc. Kinley in seinem bekannten Artikel in der „North American Review" opportun schien, daß nämlich der Zoll dann, wenn er auf fremdländische Waren gelegt wird, die keine Konkurrenz fürchten, vollständig von den Verbrauchern bezahlt werde.

Eine Untersuchung dieser Art ist gewiß nicht leicht, wie es auch nicht möglich ist, eine exakte Lösung des Problems zu erhalten. Es stellen sich dem verschiedene, teilweise unüberwindliche Hindernisse entgegen: 1. die Entwicklung der Verkehrsmittel, 2. die fortgeschrittenen Systeme der Technik und des Handels, 3. der Gebrauch der Surrogate, worunter wir auch den Gebrauch der Waren von minder guter Beschaffenheit und niedrigerem Preise verstehen.

So lange aber das Problem nicht zumindest annähernd gelöst ist, wird keine Zollreform in rationaler Weise und mit Vertrauen auf ihr Endergebnis unternommen werden können. Ebenso wie im Finanzwesen keine ernste Reform möglich war, so lange nicht die Wirkungen der Steuern wenigstens in ihren allgemeinen Zügen bekannt waren. Inzwischen bleiben in dieser Hinsicht die gröbsten Irrtümer im Umlauf. Bismarck, Méline und Chamberlain konnten behaupten, daß im allgemeinen die Grenzzölle die ausländischen Produzenten und nicht die nationalen Verbraucher treffen; und eine ähnliche Auffassung vertreten die meisten Schutzzöllner in den politischen Versammlungen. Der Grundirrtum, daß die Grenzzölle ausschließlich auf den ausländischen Produzenten lasten, ist nicht die letzte Ursache des heutigen kontinentalen Schutzsystems. Die Wirtschaftslehrer, von denen die Männer der Erfahrung eine Belehrung hätten erhalten sollen, haben nicht das ihre getan, um die Irrtümer zu vertreiben. Auch in diesem Falle sind sie in Zwietracht gewesen. Sicher ist, daß die Verbraucher nicht immer die Grenzzölle des eigenen Landes zahlen, wie sie auch nicht immer dessen sonstige Steuern zahlen. Denn sonst, wenn die Verbraucher die Lasten alle tragen müßten, welche die Wirtschaftslehrer auf ihre schmalen Schultern legen, könnten sie kaum mehr

leben. Seltsam! Während man einräumt, daß die direkten Steuern die durchschnittlichen Profite nicht antasten können, ohne die Umbildung der Kapitalien hervorzurufen, findet niemand eine Grenze in der Fähigkeit der Verbraucher, die Lasten jeder Steuer und jedes Zolles auszuhalten.

Bei der Prüfung der Übertragung der Grenzzölle wird man gut tun, die folgenden Gesichtspunkte nicht zu verlieren:

1. Der Zoll steht in strengem Verhältnis zu der Warenmenge, welche über die Grenze geht, und er funktioniert mithin als eine Vermehrung desjenigen Teils der Produktionskosten, den man allgemeine Ausgaben nennt und der zum Unterschiede von den speziellen Ausgaben sich gar nicht oder nur sehr wenig ändert mit der Zunahme der Produktion[1]. Die Erhöhung der Kosten vermöge des Zolles vermindert fast immer die Vorteile, deren die Zentren der Versorgung durch niedrigere Kosten sich früher erfreuten.

2. Der Preis ist das Mittel, mit welchem die Übertragung des Zolles vor sich geht. Man muß aber vorsichtig sein in der Einschätzung der in den Preisen erfolgten Schwankungen oder in den absoluten Schlußfolgerungen aus ihnen. Die Preise sind zahlreichen Schwankungsursachen unterworfen. So kann es geschehen, daß nach der Auflegung oder Erhöhung des Zolls die betroffenen Waren im Preise unverändert bleiben oder abnehmen; das beweist aber nicht, daß die Übertragung nicht erfolgt sei, denn es können auf den Preis die verfügbaren Vorräte oder die vor der Auflegung oder Abänderung des Zolles gemachten Bestellungen eingewirkt haben. Stourn bemerkte vor kurzem, daß der Preis des Zuckers in England abgenommen hatte, trotzdem seit 1901/02 der Zoll von 11 Francs auf den Doppelzentner wieder eingeführt worden war. Es kann nun sehr wohl sein, daß die englischen Verbraucher den ganzen Zoll von 11 Francs bezahlt haben, denn der Preisrückgang hätte ohne den Zoll um 11 Francs größer sein können. Der Rückgang konnte herbeigeführt sein von der Verminderung der Produktionskosten des ausländischen Zuckers, von der Erhöhung der Ausfuhrprämien in den Produktionsländern oder von den anderen mehr oder minder greif- und berechenbaren Ursachen, die auf die Preise Einfluß haben.

3. Die Untersuchung muß sich ausdehnen auf die Preisschwankungen derselben Ware auf den Märkten, die die Zollordnung nicht abgeändert haben und die sich in den gleichen wirtschaftlichen und geographischen Bedingungen befinden wie das Land, welches den Zoll eingeführt

---

[1] Vgl. Pantaleoni, Teoria della traslazione dei tributi, Rom 1882.

oder erhöht hat. Noch besser wäre es, wenn in die Vergleichung auch solche Länder einbezogen werden könnten, welche jene Ware zollfrei einführen. Die Gleichheit der wirtschaftlichen und geographischen Bedingungen ist unerläßlich, um Sicherheit zu haben, daß auf die Preisschwankung nicht auch Umstände Einfluß üben, die von dem verschiedenen Stande der Produktion, von verschiedenen Frachtkosten, von verschiedener Organisation des Kredits usw. abhängen. Aus dem Unterschiede zwischen dem Preise derselben Ware in dem Lande, das in bezug auf sie die Zollbehandlung geändert hat, und in den anderen Ländern, die die Zollbehandlung nicht geändert haben, kann man ableiten, ob der Zoll ganz oder teilweise zulasten der Verbraucher oder der Produzenten gegangen ist.

4. Die größte Wirkung des Zolles hat man dann, wenn der Preis der Ware im Inlande in gleicher Höhe festgesetzt wird wie der Preis auf einem freien Markte vermehrt um den Zoll; und der Zoll strebt, den Preis der Ware nicht bloß für die eingeführte Menge, sondern auch für die ganze, im Lande vorrätige Menge zu erhöhen.

5. Das Einschneiden des Zolles wechselt mit dem Wechsel der Zeitdauer, während der der Zoll Anwendung gefunden hat. Sogleich nachdem der Zoll eingeführt oder erhöht worden ist, sieht man eine richtige Rente sich einstellen infolge des vermehrten Profits der begünstigten Kapitalien. Alle wollen nun davon profitieren, und es wächst die Produktion der Waren, auf die der Schutz sich erstreckt. Unter dem Einfluß der inländischen Konkurrenz fallen dann die Preise, und der Schutz kann so auch ohne Wirkung bleiben. Daraus folgt, daß die Übertragung zwar vollständig sein kann im ersten Abschnitt, nicht indes oder wenigstens nur schwieriger im zweiten.

Wir wollen im folgenden überdies nur die Übertragung ersten Grades behandeln und von derjenigen zweiten Grades absehen, d. h. nicht weiter verfolgen, ob der Zoll, nachdem er den Verbraucher getroffen hat, von diesem auf den Lohn abgewälzt wird.

119. **Die Erscheinungen der Perkussion, der Übertragung und des Einschneidens der Zölle.** — „Übertragung" ist der Vorgang, durch den der Steuerzahler die Steuer, die ihn trifft, ganz oder teilweise zurückerlangt, indem er sie auf einen andern überträgt, der sich ihrer seinerseits ganz oder teilweise entledigt.

A wird von einer Steuer von 10 Mark für jeden Hektoliter erzeugten Korns getroffen. Er zahlt die Steuer, rechnet sie dann aber im Preise ein, wenn er das Korn an B verkauft. B verwandelt zwar das Korn in Brot, erhöht aber seinerseits den Preis des Brotes so, daß er den Mehrpreis von 10 Mark, den er an A für das Korn hatte geben müssen und der A's Steuer an die Staatskasse

darstellt, einrechnet. Nun ist C, der das Brot kauft und verbraucht, derjenige, der am letzten Ende die Steuer von 10 Mark bezahlt[1]. Das wäre also ein vollständiger Übertragungsvorgang. Wenn B den Preis des Brotes nicht um 10, sondern nur um 8 hätte erhöhen können, dann wäre die Übertragung vollständig gewesen nur in bezug auf A, hingegen teilweise in bezug auf B.

„Einschneiden" ist die endgültige Bezahlung der Steuer, und es löst sich auf in eine Verminderung des verfügbaren Reichtums auf Seiten dessen, der davon betroffen wird.

Im vorstehenden Falle wäre das Einschneiden bei C gewesen, denn C hat, da er die belastete Ware verbrauchen mußte, keine Möglichkeit mehr gehabt, die Steuer auf einen anderen zu übertragen. Es ist aber nicht gesagt, daß in jedem Übertragungsvorgange nur einer das Einschneiden der Steuer zu erleiden habe. So wäre der Einschnitt bei B und C gewesen, wenn B die Steuer nicht ganz, sondern nur zu 8 hätte übertragen können. Es kann auch vorkommen, daß man einen Übertragungsprozeß hat, obwohl die Steuer auf alle Personen, durch deren Hände die Ware geht, einschneidet. A könnte einen Einschnitt von 1 haben, wenn er nur 9 zu übertragen vermöchte, B von 3, wenn er nur 6 übertragen könnte, und so fort. In diesem Falle wäre die Übertragung nur eine teilweise, und der Einschnitt wäre sowohl bei A wie bei B und bei C. Man kann also sagen, daß die Übertragung vollständig ist, wenn wenigstens eine der Personen, die an dem Prozeß teilnehmen, keinen Einschnitt erfährt.

„Perkussion" ist der erste Grad der Äußerung der Steuer. Sie trifft alle zum Steuerzahlen Ausersehenen, welche jedoch kein Einschneiden erleiden, wofern sie die Steuer ganz auf andere übertragen, oder ein nur teilweises, wofern sie die Steuer teilweise auf andere abwälzen können. Perkutiert sind alle Produzenten, welche sich — im Rahmen unseres Beispiels — in den Bedingungen von A befinden; die anderen hingegen, also B und C, wären bei strenger Definition nicht perkutiert, sondern erlitten, in einem der geprüften Fälle, nur ein Einschneiden der Steuer. Der Begriff Perkussion ist nützlich für einen strengen Gedankengang, hat aber gar keine Bedeutung in den Erscheinungen der Übertragung und des Einschneidens.

„Evasion" ist die Art, in welcher derjenige, der hätte perkutiert werden sollen, das Einschneiden bei sich verhindert, ohne daß der Staat etwas einbekommt. Wenn A z. B. betrügerischerweise nicht erklärt, einen Hektoliter Korn produziert zu haben, wird er vom Fiskus nicht getroffen. Das ist ungesetzlich und auch ungerecht, aber es nützt demjenigen, der so vorgeht, wenngleich das manchmal ein Risiko einschließt. Auch die Übertragung verhindert das Einschneiden, aber bei ihr wird die Steuer bezahlt, ja vom Steuerzahler voraus-

[1] Ob C die Möglichkeit hat, den Mehrpreis ganz oder teilweise auf den Unternehmer zu übertragen, indem er von diesem eine Lohnerhöhung fordert, soll uns, wie gesagt, nicht kümmern.

bezahlt, während das im Falle der Evasion nicht geschieht. Es ist jedoch nicht gesagt, daß im Falle der Evasion die Steuer, trotzdem sie nicht an den Staat entrichtet worden ist, nicht bei irgend jemand einschneidet. Derjenige, der betrügerischerweise die Steuer nicht bezahlt hat, wird vielleicht wollen, daß auch ein anderer noch an der vollzogenen verbrecherischen Handlung teilnehme, aber einen Teil der nicht bezahlten Steuer, und gewiß den größeren, wird er für sich selber behalten wollen als Entschädigung für das Risiko, das er auf sich genommen. A hat die Steuer nicht bezahlt; da sie aber alle, die sich in gleicher Lage befinden wie er, bezahlt haben, rechnet er beim Verkauf der Ware die Steuer ganz oder teilweise in den Preis ein. Die Evasion kann daher begleitet sein von Übertragung und von Einschneiden. Wir sprechen hierüber noch eingehender bei der Schmuggelei, die eine sehr gewöhnliche Form von Evasion darstellt.

Es empfiehlt sich, auch darauf zu verweisen, daß es umgekehrte Übertragungsprozesse gibt: manchmal geht die Übertragung vom Verbraucher zum Produzenten und nicht von diesem zu jenem. Im ersten unserer Beispiele geht die Übertragung vom Produzent A aus und langt beim Verbraucher C an. Nehmen wir nun an, daß ein Verbrauchszoll den C treffen müßte, daß dieser aber, da der Zoll den Preis zu sehr erhöht, auf den Verbrauch der Ware verzichtet. A senkt alsdann, um seine Industrie nicht preiszugeben, den Preis der Ware, zahlt also einen Teil des Zolles selber, und zwar soviel, daß der Verbrauch der Ware noch eben möglich bleibt. Er verringert solchermaßen seine Profite, aber verliert sie doch nicht ganz; er zieht von zwei Übeln das kleinere vor. Das wäre also ein Fall, in dem es dem Verbraucher gelungen ist, den Zoll auf den Produzenten abzuwälzen; just das Gegenteil von dem, was zuvor geschehen war. Im einen wie im anderen Falle aber ist der leitende Faden der Übertragung der Preis, weil die Übertragung nicht möglich wäre ohne den Austausch und der Austausch heutzutage nicht bewerkstelligt wird ohne das Zwischentreten des Geldes.

Der beste Tauschmaßstab für den perkutierten Produzenten ist der, welcher ihm erlaubt, seine Produktionsausgaben und den Zoll zurückzuerhalten ohne Beeinträchtigung der bisher bezogenen Profite. Trotz aller Anstrengung, einen solchen Tauschmaßstab zu erlangen, wird es ihm aber nicht immer möglich, denn er kann schwerlich allein auf Angebot und Nachfrage der betroffenen Ware einwirken. Man muß anerkennen, daß dann, wenn derselbe Zoll auf mehreren Waren lastet oder viele Waren mit veränderlichen Zöllen belastet sind, die Übertragung des Zolles von den Verbrauchern auf die Produzenten

minder häufig ist. Wenn derselbe Zoll auf vielen Waren lastet, was in der Praxis sehr gewöhnlich ist, dann verteilt sich die Beschränkung des Verbrauchs auf viele Produktionen, und es wird mithin die geringe Verminderung jeder einzelnen Verbrauchsart leicht ausgeglichen werden von einer ähnlich geringen Verminderung der hergestellten und auf den Markt geworfenen Mengen.

Die Übertragung hängt ab von dem Maß des Zolles, von der Natur der Ware in Hinsicht auf den Verbrauch, von der Stärke der Konkurrenz, von dem Reichtum des Verbrauchsmarktes und von dem Durchschnittssatz der Profite, welchen die Ausfuhrländer und im besonderen die betreffenden ausführenden Industrien genießen. Aus den verschiedenen Kombinationen dieser Elemente kann eine große Zahl von Fällen entspringen. Die Wichtigkeit der beiden ersten Elemente ist sehr groß, da ein zu hoher Zoll auf eine nicht notwendige Ware deren Einfuhr auch ganz unterdrücken kann. Ferner kann ein zu hoher Zoll, wenngleich er eine Ware von notwendigem Verbrauch trifft, auf Produzenten und Verbraucher zusammen einschneiden, wenn eine ernste Konkurrenz da ist, und der Einschnitt auf die Produzenten wird um so größer sein, je stärker die Konkurrenz unter ihnen ist.

Auch der Einfluß dieser Faktoren ist aber relativ: man muß dem Grade des Reichtums des Verbrauchsmarktes Rechnung tragen. Viele Waren, die für einen armen Markt nicht notwendig sind, sind es hingegen für einen reichen. Man sagt z. B., daß der englische Reichtum nicht so rasch fortschreitet, wie er könnte, infolge des sehr intensiven und ausgebreiteten englischen Verbrauchs. Wenn nun England viele Waren notwendigen Verbrauchs einem Zoll unterwerfen wollte, würde er vorzugsweise auf die Verbraucher und nicht auf die Produzenten einschneiden, weil für die ersteren eine Preiserhöhung, die in armen Ländern verhängnisvoll wäre, in Anbetracht des individuellen Reichtums wenig zu besagen hat und den Verbrauch, der anderswo sich verringern würde, unverändert läßt.

Der Durchschnittssatz der Profite in den Produktionsländern kann zu einer Umbildung der Kapitalien Anlaß geben, wenn er eine zu erhebliche Verminderung erleiden müßte. Zwei Ausfuhrmärkte mögen beziehungsweise einen durchschnittlichen Profitsatz von 20 und 15 haben. Sie seien Konkurrenten. Es werde ein Zoll auf die von beiden ausgeführte Ware gelegt in Höhe von 5. Das erste Land wird nun eine größere Widerstandskraft haben als das zweite und die Zahlung eines Teils des Zolles auf sich nehmen können. Das zweite hingegen nicht, und es wird sich der Produktion einer anderen

Ware zuwenden und die in der Produktion der zuvor ausgeführten Ware angelegten Kapitalien teilweise umbilden müssen.

Es ist auch nützlich, sich die Natur der Waren, die der Zoll trifft, zu vergegenwärtigen. Solche Waren können sein: 1. von allgemeinem und notwendigem Verbrauch, 2. von allgemeinem, aber nicht unentbehrlichem Verbrauch, 3. nicht ersetzbar oder in mehr oder minder weitem Maße doch ersetzbar, 4. mehr oder minder dem Verderben ausgesetzt.

Bisher haben wir gesprochen von der Natur der Ware in Hinsicht auf den Verbrauch. Die Erscheinungen der Übertragung unterscheiden sich aber nicht nur nach den Beziehungen, in denen sich die Waren befinden zu dem Verbrauch, sondern auch nach den Beziehungen, in denen sich die Waren befinden: 1. zu ihrer weiteren Bearbeitung, 2. zu der nationalen Produktion gegenüber der gleichartigen ausländischen Konkurrenz, 3. zu der Natur des Zolles, d. h. ob es sich um Schutz- oder Fiskalzölle, Kriegs- oder Vorzugszölle handelt.

Wie aber auch immer diese Faktoren wirken und sich vereinigen, so bleibt doch die notwendige Bedingung der Übertragung die, daß der Mindestpreis, zu dem die Produzenten nach Berechnung ihrer Ausgaben und der sich ihnen anderswo bietenden Profite verkaufen können, den Höchstpreis nicht übertreffe, auf den die Käufer sich einzulassen bereit sind.

120. Einschneiden des Zolles bei Waren, die nicht auf dem inländischen Markte hergestellt werden. — Bei der Prüfung der Übertragung und des Einschneidens der Zölle werden wir von den einfachsten Fällen ausgehen, um allmählich zu den verwickelteren zu gelangen. Vielleicht ist der allereinfachste der einer Ware direkten Verbrauchs, die man nicht im Inlande herstellen kann. Diesen Fall können wir von drei Seiten betrachten: a) wenn das Produktions- und Versorgungszentrum ein einziges ist; b) wenn die Produktionszentren verschieden und untereinander in Konkurrenz sind; c) wenn eines dieser Zentren einen Überertrag genießt im Hinblick auf andere.

a) Im Falle des Monopols. — Wenn das Produktionszentrum ein einziges ist, d. h. wenn es über ein natürliches Monopol verfügt gegenüber den zu versorgenden Ländern, dann scheint es, daß sobald der Zoll aufgelegt wird (ein fiskalischer, weil die anderen Länder, da sie die Ware nicht herstellen können, nichts zu beschützen haben), der Produzent nichts weiter zu tun habe, als den Preis in

der Höhe des Zolles zu steigern für diejenigen Warenpartien, die er dem Einführer im Inneren von dessen Markt zu behändigen hat, oder auch ihn unverändert zu lassen für die Warenpartien, welche die Einfuhrhändler selber auf die Verbrauchszentren befördern wollen. Im einen wie im anderen Falle würde der Zoll bei den Verbrauchern einschneiden: man hätte einen Fall der vollständigen Übertragung des Zolles vom Produzenten auf den Verbraucher. So geht es aber nicht immer.

Das Gesetz vom Verbrauch lehrt nach J. B. Say, daß, wenn man den Preis über eine gewisse Grenze erhebt, der Verbrauch fällt, und daß er hingegen steigt, wenn der Preis sich senkt. Das Interesse des Produzenten liegt nun nicht sowohl in dem hohen Preise seiner Ware als vielmehr in dem höchsten Gesamtgewinn, der sich ergibt aus dem Preise multipliziert mit der Menge des verkauften Erzeugnisses. Der größere Gewinn ist also das Erzeugnis zweier Faktoren, des Preises und des Umfangs des Verbrauchs, und wächst der eine, dann fällt der andere, und umgekehrt. Der Preis steigt oder fällt in diesem Falle gemäß dem Willen des Produzenten, während die Vermehrung oder Verminderung des Verbrauchs ein Element ist, auf das der Produzent nur durch den Preis einen Einfluß zu üben vermag, indem er den Preis senkt, wenn er den Verbrauch vermehren will, und ihn erhöht, wenn er den Verbrauch vermindern will. Unter solchen Umständen kann der Produzent, trotzdem er sich in der bevorzugten Lage eines Monopolisten befindet, gegen die Einführung eines neuen oder die Erhöhung eines bereits vorhandenen Zolles nicht unempfindlich sein, weil im einen und anderen Falle eine Preiserhöhung die Folge sein wird.

Wenn der Zoll sehr milde ist, findet sich der Produzent vielleicht veranlaßt, den alten Preis größten Gesamtgewinns zu belassen, und in diesem Falle wird der Zoll ein reiner Verlust für ihn und geht ab von den Gewinnen, die der vorteilhafteste Preis sichert. Wenn hingegen der Zoll so belastend ist, daß der Produzent, wenn er den Preis nicht verschöbe, einen zu starken Verlust erlitte, dann verändert er den Preis, der ihm bisher den größten Gewinn sicherte. Er wählt einen höheren, der vor dem Zoll sicher nicht der vorteilhafteste war, weil er ihn sonst bereits gewählt hätte. Und dann ist gewiß, daß ein Teil des Zolls auf die Verbraucher einschneiden wird. Es ist jedoch nicht gesagt, daß die Übertragung nicht auch vollständig sein und die Last des Zolles nicht ganz auf den Verbrauch abgewälzt werden dürfe. Wenn sodann der Zoll sehr hoch ist, dann kann es geschehen, daß der Monopolist nicht bloß den Preis aufgibt, der ihm den größten Gesamtgewinn sicherte, sondern daß er auch nicht bei dem diesem Preise nächsten Punkte Halt macht. Es kann also geschehen, daß er auf jeden Preis, der ihm einen sehr ausgedehnten Verbrauch seiner Ware gesichert hätte, verzichtet und sich damit begnügt, daß der Verbrauch eingeschränkt sei auf die-

jenigen sozialen Klassen welche einen den ganzen Zoll einschließenden Preis annehmen können. Die Übertragung ist in diesem Falle natürlich vollständig, und der Zoll wird nur auf die Verbraucher einschneiden, die das hinzunehmen in der Lage sind.

Wichtig ist der Einfluß, den der Umstand ausüben kann, daß man es mit einer Ware entweder notwendigen oder luxuriösen Verbrauchs zu tun hat. Im ersten Falle kann die Übertragung leichter erfolgen. Indessen hat die Natur dafür gesorgt, daß die Waren notwendigen Verbrauchs von vielen Märkten hergestellt werden, so daß das Monopol unmöglich wird. Ist die monopolisierte Ware ein Luxus, dann ist die Übertragung schwieriger aus folgendem Grunde. Wenn der Preis sehr hoch ist, weil der Zoll es auch ist, dann können die Käufer, wenn sie den schließlichen Nützlichkeitsgrad der vom Zoll betroffenen Ware vergleichen mit dem schließlichen Nützlichkeitsgrade der anderen Waren, auf die sie verzichten müßten, vom Verbrauch der verteuerten Ware abstehen. Der Produzent, der das wohl weiß, wird es nicht dahin bringen, daß er alle Verbraucher einbüßt, und wird den Zoll wenigstens zum Teil selber bezahlen. Aus dem Gesagten ergibt sich ein allgemeiner und allgemein anwendbarer Grundsatz, den wir bereits angedeutet haben: die Übertragung des Zolles ist dort stets möglich, wo der Mindestpreis, zu dem die Produzenten verkaufen können, den Höchstpreis nicht übersteigt, zu dem die Käufer kaufen wollen.

Welches wird der Mindestpreis sein? Derjenige, der den Produzenten einen normalen Profit sichert; denn wenn sie nicht einen solchen Preis festsetzen dürften, der ihnen diesen Profit sichert, würden sie vorziehen, sich anderen Produktionen zu widmen. Für die Verbraucher ergibt sich, wie gesagt, der Höchstpreis aus der Vergleichung des schließlichen Nützlichkeitsgrades zwischen der in Frage stehenden Ware und derjenigen, auf die sie verzichten müßten, um dieselbe zu erwerben. In dieser Hinsicht hat der Produzent, da er vollkommen über die Produktion und mithin über das Angebot verfügen kann, keine andere Aufgabe als die, über die Nachfrage zu wachen, namentlich um mit Genauigkeit zu wissen, welches die Intensität des Bedürfnisses nach der vom Zoll getroffenen Ware ist und welches die Mittel der Verbraucher sind, um diesem Bedürfnisse Genüge zu schaffen. Das Geheimnis der Übertragung ruht in der genauen Kenntnis dieser Dinge.

Im Falle eines Trust verlaufen die Dinge nicht anders, wofern der Trust den größten Teil der Weltproduktion der Ware absorbiert und mithin Wettbewerber nicht ernstlich zu fürchten hat. Das Baum-

wollsyndikat z. B., das in den Vereinigten Staaten von Amerika entstanden ist, wo die Produktion groß genug ist, um für alle Märkte Europas zu genügen, stellt gegenüber den letzteren ein großes, zugleich natürliches und künstliches Monopol dar.

b) Im Falle der Konkurrenz. — Wenn die Ware zwar nicht im Inlande hergestellt, aber von verschiedenen, untereinander konkurrierenden Märkten geliefert wird, ändern sich die Dinge wesentlich. Wir finden in der Tat, daß das Angebot vielleicht noch veränderlicher werden kann als die Nachfrage, und daß also nicht mehr diese allein die Übertragung beeinflußt.

Wenn es nicht eine Ware notwendigen Verbrauchs ist und wenn ihr Angebot die Nachfrage übersteigt, dann gelingt die Übertragung von den Verbrauchern auf die Produzenten leichter, je nach den Kosten, unter denen ein jeder der Produzenten die Ware herstellen kann, und den durchschnittlichen Profiten, die jeder der Produktionsmärkte hat. In betreff der Profite, namentlich im Falle von Überertägen, verlaufen die Dinge in besonderer Weise, wovon wir jedoch erst im nächsten Abschnitt handeln wollen. Hingegen wird in dem Falle, daß der Unterschied in den Kosten ausgeglichen wird von dem Abstande, also von dem Mittel und den Ausgaben des Transports, die größere oder geringere, mehr oder minder leichte Übertragung abhängen von der Konkurrenz unter den Produzenten und somit von demjenigen Maße durchschnittlichen Profits, das sie aufzugeben geneigt sind, um ihre ausländische Kundschaft zu vergrößern oder zu erhalten. Es kann auch vorkommen, aber das ist seltener, daß der Einschnitt ganz bei den Verbrauchern ist, wenn diese trotz des neuen, infolge des Zolls erhöhten Preises damit ohne weiteres zufrieden sind. Das kann eintreten, wenn der von den Verbrauchern angebotene Preis sehr viel höher ist als der infolge der lebhaften Konkurrenz unter den Produzenten effektiv von ihnen verlangte. Da alsdann ein erheblicher Unterschied ist zwischen dem Opfer, das der Verbraucher zu bringen bereit wäre, um die Ware zu genießen, und dem, das man in Wirklichkeit von ihm verlangt, so wird der Verbraucher, wenn dieses auch noch um etwas vermehrt wird, vorziehen, es anzunehmen, anstatt das Angebot sich schmälern zu sehen.

Ein Beispiel: Die Produktionsmärkte X und Y versehen den Verbrauchsmarkt K mit der Ware z zum Preise von a, den die Verbraucher sehr genehm finden wegen des Grades schließlicher Nützlichkeit, den die Ware ihnen sichert. Inzwischen tritt ein neues Produktionszentrum P auf, das infolge seiner lebhaften Konkurrenz den Preis auf $^1/_3$ a herabdrückt. Wenn nun gleich darauf ein Einfuhrzoll festgesetzt wird, der den letzten Preis zu $^1/_2$ a erhebt, dann wird die Kundschaft, die früher den Preis a annahm, die Zeiten beklagen, in denen

der Preis nur $^1/_3$ a betrug, wird aber nicht nur nicht auf den Genuß der Ware zu verzichten geneigt sein, sondern sehr gern mit dem Preise $^1/_2$ a vorlieb nehmen.

Außer diesem und anderen ganz besonderen Fällen geschieht es, wenn Konkurrenz da ist, eher, daß der Zoll teilweise oder ganz bei dem Produzenten einschneidet.

c) Im Falle von Überertrag und Bodenrente. — Es ist aber nicht gesagt, daß die konkurrierenden Märkte stets nahezu gleiche Produktionskosten haben müssen oder daß jeder Unterschied in diesen Kosten immer vom Unterschiede im Abstand, also in den Transportausgaben ausgeglichen werden müsse. Wenn kein Faktor eingreift, um den Unterschied in den Kosten auszuschalten, finden wir einen Überertrag auf Seiten der Zentren, die niedrigere Kosten haben. Wenn hingegen kein Unterschied in den Kosten ist, wohl aber in dem wirtschaftlichen Abstand zwischen den Produktions- und den Verbrauchsländern, so finden wir einen Überertrag der Lage, den die wirtschaftlich nächsten Länder genießen. Im einen und im anderen Falle können die Erscheinungen, die wir hier untersuchen, verschieden sein von den bisher bemerkten; und den Grund einer solchen Verschiedenheit hat man in dem Umstande zu suchen, daß die Preise der Ware oszillieren werden um die Produktionskosten der Länder, welche sich in den minder günstigen Bedingungen befinden. Es empfiehlt sich darauf hinzuweisen, daß dieser Überertrag in vielen Fällen nichts zu tun hat mit der Rente, weil diese, wie Loria sagt, abhängt von dem Gesetz der extensiven und intensiven Abnahme der Produktivität des Bodens, das sich notwendig in einem gewissen Abschnitt der Bevölkerungsbewegung entfaltet, im Verein mit dem Gesetz der Gleichheit der Profite. Hingegen kann der Überertrag, von dem wir jetzt reden, stammen aus der verschiedenen geographischen Lage der Produktionszentren in Hinsicht auf die Verbrauchszentren.

Es werde ein Einfuhrzoll festgesetzt auf die Ware, die aus Ländern kommt, von denen einige über Überertrag verfügen. Welches werden die Folgen sein?

Die bevorzugten Produzenten können den Überertrag nicht unverändert behaupten, weil sie sonst eine geringere Zahl der nicht oder weniger bevorzugten Produzenten fern halten würden, die Konkurrenz aktiver machen und den Preis herabdrücken würden. Wenn daher der Zoll nicht so hoch ist, daß er den ganzen Überertrag aufzehrt, so ist er nicht übertragbar und wird von den Produzenten bezahlt. Wenn der Zoll aber diese Höchstgrenze überschritten hat, dann wird er auf die Verbraucher abgewälzt.

Auch hier ist die Macht, welche von der Höhe des Zolles aus-

geübt wird, nicht gering. Wenn der Zoll so hoch ist (falls es sich um nicht notwendige Ware handelt), daß er die Einfuhr unmöglich macht, dann wird die Produktion als Ausfuhrindustrie auch für die bevorzugten Länder eingehen, wenn sie nicht andere Absatzplätze ausfindig zu machen verstehen oder vermögen. Wenn hingegen die Verbraucher der Ware unbedingt bedürfen, dann werden sie einen so großen Teil des Zolles auf ihre Schultern nehmen, als die bevorzugten Produzenten für den Betrieb ihrer Industrie nötig erachten werden.

Ähnlich liegt der Fall der Rente. Die Rente und die Übererträge anderer Natur sind zwar nicht desselben Ursprungs, haben aber dieselben Wirkungen in betreff der Übertragung und des Einschneidens der Zölle. Der Boden, der Rente gibt, kann ebenso wie die von Übererträgen begünstigten Industrien auf bestimmten Märkten das Monopol genießen. Jede Auflegung oder Erhöhung von Zoll wird nun, je nachdem ob anderer Boden in Konkurrenz eintreten kann, von der Rente ausgehalten werden, wie sie auf den Verbrauch abgewälzt werden wird, wenn sie die Rente absorbiert oder übersteigt.

Nehmen wir ein Land A, dessen Boden Rente genießt mehr als aller andere, am meisten aber im Vergleich mit dem Boden des Landes F, der zu den allerteuersten Kosten produziert. Also gibt es zwischen A und F andere Länder mit mittlerer Fruchtbarkeit. Diese Produktionszentren müssen X versorgen. Die Bedingungen sind die folgenden für jede Einheit hergestellter Ware:

A produziert zu Kosten von 10,
F " " " " 20.

Die Kosten von A gegenüber denen von F sind ½.

Es wird nun von X ein Zoll von 5 aufgelegt auf die von beiden Märkten hergestellte und nach X ausgeführte Ware. Dann haben wir, daß

A produziert zu Kosten von 15,
F " " " " 25.

Der relative Unterschied in den Kosten ist verringert: die Kosten von A übertreffen die von F nicht mehr um ½, sondern nur noch um ⅖. D. h., daß A von der Konkurrenz von F nicht mehr so weit weg ist wie früher. Das besagt ferner, daß, wenn die Konkurrenz auch noch F verwehrt ist, sie doch nicht mehr den mittleren Märkten verwehrt sein wird, deren Produktionskosten wenig mehr betragen als 10 und die sich mit einem kleineren Gewinn begnügen.

Der Zoll wird nun verdoppelt, oder er ist von Anfang an gleich 10 und nicht 5, dann ist zu produzieren gezwungen

A zu Kosten von 20,
F " " " 30.

Der relative Unterschied in den Kosten hat sich noch weiter verringert und ist auf ⅓ herabgegangen. Die Konkurrenz von F rückt also noch näher, und andere Märkte, die bescheidenere Ansprüche haben, treten bereits in die Konkurrenz ein. Wenn der Zoll von Anfang an 15 gewesen wäre oder sich in der Folge ver-

dreifacht hätte, dann wäre der relative Abstand zwischen A und F noch weiter gefallen. A hat nun nur einen einzigen Weg, um die möglichen Konkurrenten abzuhalten, nämlich den, mit einem Teile der Rente, die er genießt, den für die Einfuhr in X gesetzten Zoll selber zu bezahlen, wodurch dann die Verhältnisse auf dem Markte X die alten bleiben, wie wenn keine Veränderung in den Kosten eingetreten wäre. Natürlich wäre das nicht mehr möglich, wenn der Zoll den Betrag der Rente überstiege.

121. **Einschneiden des Zolles bei Rohstoffen, die zur Umgestaltung auf dem inländischen Markte bestimmt sind.** — Bisher haben wir von Waren direkten Verbrauchs gesprochen. Die Zölle lasten aber auch auf ausländischen Rohstoffen, die dann im Inlande umgestaltet werden in Fertigerzeugnisse. Das gibt Anlaß zu einigen bemerkenswerten Fällen von Übertragung. Im Grunde ist das Einschneiden des Zolles sowohl im Falle von Waren direkten Verbrauchs wie im Falle von Rohstoffen das gleiche, so lange der Zoll die Einführer trifft. Im Falle des Rohstoffs ist man aber sicher, daß die einführenden Industriellen den Zoll auf die Verbraucher abzuwälzen suchen werden. Und da gibt die Übertragung zu besonderen Erscheinungen Anlaß.

Derjenige Teil des Zolles, der von den Industriellen bezahlt wird, löst sich auf in eine Vermehrung der Produktionskosten für die fabrizierten Waren, welche die Industriellen aus den eingeführten Rohstoffen herstellen. Die Industriellen werden ihrerseits suchen, die Preise verhältnismäßig zu erhöhen, so daß sie sich ganz oder zum Teil für die Erhöhung der Kosten schadlos machen. Die inländische und womöglich auch die ausländische Konkurrenz können dieses Bemühen der Industriellen vereiteln, man darf aber überzeugt sein, daß die entwickelteren und besser geordneten Fabriken ihr Ziel doch erreichen werden. Nicht alle Fabriken haben die gleichen Bearbeitungssysteme, und einige nutzen den eingeführten Rohstoff besser aus, so daß die vom Zoll verursachte Kostenvermehrung gering ist. Andere Fabriken hingegen, die zu solcher Ausnutzung unfähig sind und eine größere Menge von ungenutzten Abfällen haben, haben im Vergleich mit jenen höhere Kosten.

Da die feineren Waren mehr Rohstoff verbrauchen als die groberen, so wird der Zoll um so größere Wirkung haben, je feiner die Ware ist. Er wird den höher entwickelten Fabriken weniger Nachteile bringen als den minder entwickelten, ja die Konkurrenzkraft jener noch verstärken. Jene werden also auch eher die Möglichkeit haben, den Zoll auf die Verbraucher zu übertragen als diese. Wenn die höher entwickelten Fabriken aber ihren Überertrag verringern, um die Kon-

kurrenz der anderen ganz zu schlagen, dann wird der Zoll auf den Rohstoff auch bei den Produzenten, und bei ihnen wohl noch mehr als bei den Verbrauchern, eingeschnitten haben. Es wird der Zoll in größerem Maße lasten auf den Verbrauchern, welche von den unvervollkommneten Fabriken zu kaufen gezwungen sind, und in geringerem Maße auf den Kunden der vollkommenen Fabriken.

Natürlich können hierbei noch andere Umstände modifizierend eingreifen, wie z. B. die Vorzüge einzelner Fabriken durch ihre geographische Lage oder den aus besonderen, natürlichen oder künstlichen Gründen ihnen zugeordneten größeren Kundenkreis bzw. größeren Verbrauch. Die geographische Lage kann die Schäden ausgleichen, die aus der technischen Unvollkommenheit entsprungen wären, und bei einem größeren Umfang des Verbrauchs kann dieser die Last des Zolles leichter ertragen. Wir können daher sagen, daß die Übertragung des Zolles auf den in Fertigerzeugnisse verwandelten Rohstoff nicht bloß abhängt von dem Grade der Vollkommenheit, zu dem die Fabriken gelangt sind, sondern auch von dem wirtschaftlichen Abstande, der zwischen Fabrik und Fabrik gelegen ist, und noch mehr von der Art, in der der inländische Markt geschieden und abermals geschieden ist in kleinere Märkte.

Es liegt auf der Hand, daß im Falle von Krisen der Zoll ganz zu Lasten der Industriellen gehen kann. Denn eine Krise ist gekennzeichnet durch ein starkes Sinken der Preise. Alle wollen verkaufen, niemand will kaufen. Die Angebote sind um so größer, je größer das Mißtrauen gegen die Preise ist, d. h. je stärker die Besorgnis wegen weiteren Preissturzes ist. In solchen Fällen verkaufen die Produzenten die Waren auch unter den Produktionskosten und bezahlen natürlich auch den Zoll.

122. Einschneiden der Differenzial- und Vorzugszölle. — Eine wie furchtbare Waffe der Differenzialzoll für die Wirtschaft der Länder ist, die sich seiner bedienen, ist uns bekannt. Wir wollen uns jetzt mit seiner Übertragung und seinem Einschneiden befassen.

Es kann vorkommen, daß die so schwer betroffene Ware in einem der beiden im Kampf stehenden Länder nicht hergestellt werde und daß die Produzenten, welche den verschiedenen Versorgungsmärkten angehören, sich in denselben wirtschaftlichen Bedingungen befinden, d. h. daß sie nicht von Übererträgen oder von Renten begünstigt sind. In dieser Lage erhöht die Anwendung des Differenzialzolls die Produktionskosten der betroffenen Waren in Höhe des Zolles, d. h. es werden

die Waren, welche von der übergroßen Verzollung frei bleiben, einen Überertrag genießen im Hinblick auf die anderen. Dieser künstliche Überertrag kann aber in bezug auf die Übertragung nicht dieselben Wirkungen haben wie die natürlichen Übererträge. Die begünstigten Produzenten können nicht den ganzen Zoll, den sie im übrigen nicht bezahlt haben, auf die Verbraucher abwälzen, weil sonst ihre Preise gleich denen der Märkte wären, die man ausschließen will, aber sie werden anderseits doch ihre Vorteile aus der Lage ziehen.

Wie werden sich die Dinge dann abwickeln? Unter den oben dargelegten Bedingungen wird die Übertragung des Zolles abhängen von der Natur der Ware in Hinsicht auf den Verbrauch. Wenn sie unentbehrlich ist, werden die bevorrechteten Produzenten einen größeren oder geringeren Teil des Zolles auf die Verbraucher abwälzen, je nach der Konkurrenz, die sie sich machen. Wenn hingegen die Ware allgemeinen Verbrauch findet, aber nicht notwendig ist, dann werden die bevorrechteten Produzenten einen höheren Teil des Zolles auf sich nehmen aus Furcht, daß eine erhebliche und plötzliche Preiserhöhung den Verbrauch verengern könne.

Wenn die betroffene Ware zum Teil im Inlande hergestellt wird, dann werden sich die bevorrechteten Produzenten einem anderen Elemente gegenüber befinden, das darauf hinwirkt, den übertragbaren Teil des Zolles zu verringern. Sie werden in der Tat außer gegen die ausländische Konkurrenz auch noch gegen die inländische, die noch mehr zu fürchten sein kann als jene, zu kämpfen haben.

Falls die vom Differenzialzoll betroffene Ware ausschließlich in dem Lande hergestellt werden kann, mit dem man in Kampf liegt, werden sich die Bedingungen des nationalen Verbrauchs verschlechtern. Der Zoll ist so stark, daß die Produzenten, wenn sie ihn auch zum großen Teil selber tragen wollten, ihre Profite unter das Normalmaß sinken sähen; und ehe sie sich das gefallen lassen, ziehen sie sicherlich vor, andere Absatzmärkte im Auslande zu suchen. In solchem Falle wird der Teil des Zolles, den sie auf sich nehmen wollen, verhältnismäßig schwach sein und wird abhängen von der größeren oder geringeren Leichtigkeit, sich solche Absatzmärkte zu beschaffen, sowie von der Aufnahmefähigkeit dieser Absatzmärkte.

Es ist aber nicht gesagt, daß die Versorgungsmärkte sich sämtlich in den gleichen wirtschaftlichen Bedingungen befinden müssen gegenüber dem Verbrauchsmarkte. Es kann vorkommen, daß einer von diesen, und gerade der, den man treffen will, durch seine Lage einen Überertrag genießt; das ist in Wirklichkeit sehr leicht, weil zwischen benachbarten Ländern eben wegen ihrer Nachbarschaft der Austausch

reger ist und die Streitigkeiten sich leichter einstellen, die zur Anwendung mörderischer Kampftarife führen. In dieser Lage verengert sich unvermeidlich der Aktionskreis der Produzenten, die bisher bevorzugt waren. Wenn die Ware früher zollfrei eintrat, werden die neuerdings vom Vorzugsregime begünstigten Produzenten immer einen von Zoll freien Preis anbieten können, während der Produzent, der das Vorrecht der Lage auf seiner Seite hat, das nicht tun kann. Wenn der im Sinne differenzialer Behandlung auferlegte Zoll gleich ist dem Überertrage, dann werden alle Produzenten mit gleichen Waffen kämpfen, und der Zoll wird ausschließlich die Produzenten des Landes treffen, mit dem man im Wirtschaftskriege liegt. Diese sind aber in der Lage, einen gewissen Widerstand zu leisten, und können ihre ehemalige Stellung nicht ganz verlieren. Da jedoch der Vergeltungszoll immer sehr hoch ist, so daß er fast immer jeden Überertrag übersteigt, so wird dergleichen schwerlich eintreten.

Nun braucht der Vergeltungszoll die betroffenen Produzenten nicht immer aus ihrem Aktionsfelde hinauszudrängen oder dieses sehr zu vermindern. Die Produzenten, die man ausschließen möchte, werden auf anderen nahen oder fernen Märkten einen gewissen Gesamtgewinn erzielen, der die eventuellen Verluste ausgleichen kann, die sie bei ihren Verkäufen auf dem Zollkriegs-Markte erleiden. In solchem Falle steht nichts im Wege, daß man auf dem feindlichen Markte im Hinblick auf künftige Gewinne die Einbuße ganz hinnimmt, die durch das Verschwinden jeden Überertrages gegeben ist. Und es kann auch dies eintreten, daß die näheren Produzenten, selbst wenn sie jeden Überertrag und jeden Profit eingebüßt haben, wofern sie nur ihre eigentlichsten Ausgaben gedeckt sehen, es vorteilhaft finden, ihre Waren auf dem feindlichen Markte weiter abzusetzen. Sie können den Vorteil darin finden, daß sie die Kundschaft unversehrt beibehalten, in Erwartung besserer Zeiten, da ja der Kampfzustand nicht auf die Länge dauert und ihm bald eine Zeit des Handelsfriedens nachfolgt. In diesem Falle haben die Verbraucher keinerlei Nachteil, denn der Differenzialzoll wird von den Produzenten gezahlt. Der Nachteil kann aber für die Verbraucher beginnen, wenn nach Rückkehr der normalen Verhältnisse die näheren Produzenten sich dafür schadlos halten wollen, was sie während des Kampfes verloren haben.

Aus dem Gesagten ergibt sich, daß mit Ausnahme des letzten, ganz ungewöhnlichen Falles die Differenzialzölle, wenn sie die Waren der Länder, mit denen man im Kampf liegt, ausschließen, dem nationalen Verbrauch nicht zuträglich sind, weil die Vergeltungszölle am letzten Ende ganz oder teilweise auf ihm lasten.

Wie wir schon dargelegt haben, kann man das Vorzugsregime auf zwei Arten erhalten: entweder durch Erhöhung aller Zölle außer denen, welche auf den Waren der zu begünstigenden Länder lasten; oder durch Ermäßigung ausschließlich der Zölle auf diese letzteren. Die erste Methode kann man befolgen bei Gelegenheit von allgemeinen Zollreformen, die zweite hingegen auch in gewöhnlichen Zeiten; immer, wenn sich nicht internationale Verträge und im besonderen die Klausel der meistbegünstigten Nation widersetzen.

Das Einschneiden des Zolles wird beim Vorzugs- wie beim Differenzialregime abhängen von der Wirksamkeit der gewährten Begünstigung und von der Produktionskraft der begünstigten Länder. Wenn diese nur die früher hergestellte und ausgeführte Warenmenge herzustellen vermögen oder verstehen, dann werden sich die Preise unverändert erhalten und sogar noch erhöhen. Der eine oder andere Fall wird abhängen von der Wirksamkeit des Vorzugsregimes, ob es nämlich die Möglichkeit haben wird, die Konkurrenz der nicht begünstigten Länder ganz auszuschließen oder nicht. Die Verbraucher können davon denselben Nachteil haben, den sie vom Differenzialregime hätten, weil die Preise sich um so viel erhöhen könnten, als sich die normalen Zölle von den Vorzugszöllen unterscheiden, und die Verbraucher einen Preis zu zahlen hätten, der erhöht ist um einen nicht auferlegten und von den Produzenten nicht bezahlten Zoll. Das Vorzugsregime würde sich auflösen in einen größeren Profit für die bevorzugten Produzenten, ja in einen wirklichen und eigentlichen Überertrag gegenüber denen, die dieses Regime erleiden. Die Vorzugsbehandlung hat also in einigen Fällen für die Verbraucher dieselben Wirkungen wie das Differenzialregime: sie können im einen wie im anderen Falle die Kosten bezahlen für die Strenge, die man üben, oder den Vorzug, den man gewähren will.

Wenn hingegen die begünstigten Länder ihre Produktion so sehr vermehren können, daß sie das Maß der Zunahme des Verbrauchs übersteigt, wenn also die Konkurrenz dieser Länder eine Lage herbeiführt gleich der, die man gehabt hätte, falls die nicht begünstigten Länder in ihrer Konkurrenz verharrt wären, dann werden nicht nur die belasteten Länder jeden Verkaufsplan auf dem betreffenden Markte aufgeben müssen, sondern es werden auch die begünstigten Länder den ganzen Vorzugszoll oder einen großen Teil von ihm auf die eigene Schulter nehmen. Ohne Zweifel werden in einer solchen Lage die Verbraucher Vorteil haben, einen Vorteil, der vielleicht größer sein wird als der, den sie hätten haben können, wenn der Konkurrenz kein Zügel angelegt worden wäre.

Wir können sagen, daß die Vorzugsbehandlung dem Verbrauch vorteilhaft werden kann immer dann, wenn sie auf Länder angewandt wird, die unter dem Sporn solcher Begünstigung ihre Produktionen dermaßen zu vermehren wissen, daß sie das Angebot übertreffen, welches früher alle Produzenten machten. In diesem Falle wird die Übertragung des Zolles schwieriger, als sie es früher war. Ja, der Zoll wird vollständig von den Produzenten bezahlt werden, wenn sich unter dem Antrieb der Vorzugsbehandlung und der vermehrten Produktion z. B. die Ricardosche Rente erhöhen wird, was einer ganzen Kategorie von Produzenten, die über sie verfügen, nützt. Der Zoll wird von diesen glücklichen Produzenten bezahlt werden aus den Gründen, die wir dargelegt haben, als es sich um die Produktionszentren handelte, die Übererträge genießen.

123. Einschneiden des Zolles im Falle von Schmuggelei, Kontrolversteuerung oder ersetzbaren Waren. — Es wird von Nutzen sein zu prüfen, in welcher Weise die geschmuggelten Waren — Schmuggelei ist die heimliche Einfuhr ausländischer Waren, zum Zwecke, den bezüglichen Zoll zu unterschlagen — auf das Einschneiden des Zolles, der auf den regelrecht eingeführten Waren lastet, einwirken.

Die unterlassene Zahlung des Zolles wirkt für die geschmuggelten Waren wie ein Überertrag für die verzollten. Es versteht sich daher, daß ihre Konkurrenz auf dem inländischen Markte sehr rege sein muß. Der Zoll stellt die Prämie des Schmugglers dar für die Gefahr, der er sich ausgesetzt hat. Es ist freilich nicht gesagt, daß diese Prämie ganz zu seinem Vorteil gereicht. Wenn dem so wäre, müßte der Schmuggler seine Ware zum selben Preise verkaufen wie die regelrecht verzollte, und es wäre also der Verkauf schwierig; das ist ein nicht geringes Hemmnis, namentlich wenn der Schmuggler rasch handeln muß wegen der Strenge der Zollgesetze und der Kontrole der Zollwächter, die ihn noch beunruhigt, nachdem die Ware bereits auf den Inlandsmarkt gelangt ist. (Die von hohen Einfuhrzöllen belasteten und darum meist geschmuggelten Waren dürfen innerhalb gewisser Überwachungszonen, die an den Landesgrenzen und an der Meeresküste liegen, nicht frei verkehren ohne Urkunden, welche die erfolgte Zahlung des Zolles oder die inländische Herkunft beweisen.) Die geschmuggelte Ware wird aus diesem Grunde, d. h. wegen des Interesses, sie so rasch als möglich zu verkaufen, zu einem niedrigeren Preise abgegeben werden müssen als die gleichartige, nicht geschmuggelte

Ware. Nur ein Teil des Zolles kann daher zum Vorteil des Schmugglers entfallen, der andere Teil ist zugunsten des Verbrauchers. Der Gewinn des Schmugglers wird aber immer hoch sein, weil sonst jene Prämie fortfiele oder sich sehr verflüchtigte, die den Entgelt für die Gefahr darstellt. Die Preisgabe eines Teils der Prämie an den Verbraucher wird abhängen von zwei Gründen: 1. von der Angemessenheit, vermöge Mäßigkeit des Preises eine größere Menge Ware zu verkaufen, zumal der geringere Gewinn am Stücke sich in einen größeren Gesamtgewinn auflöst; 2. von der mehr oder minder großen Gefahr, die während des Betruges bestanden worden ist, und von dem Bedürfnis, ob fortbestehender Gefahren die Ware schleunigst abzusetzen. Wenn die Gefahr sehr ernst gewesen ist, wird der Schmuggler eine höhere Prämie haben wollen, und wird der Vorteil des Verbrauchers geringer sein; sonst umgekehrt.

Der vom Staate geübte Wachtdienst ist daher doppelt nützlich. Denn, wenn ein Übel mit Energie bekämpft wird, dann werden auch die Fälle zunehmen, wo man es direkt unterdrückt. Und wenn solchermaßen die Gefahr wächst, wird der Schmuggler anspruchsvoller werden, der Vorteil für den Verbraucher wird sich verringern, der Absatz wird sich erschweren und das Unternehmen des Schmuggelns wird im ganzen minder einträglich.

Die Ware, welche Gegenstand des Schmuggels bildet, kann auf dem inländischen Markte hergestellt werden oder auch nicht. Im ersten Falle wird ohne Zweifel der Einfluß der Schmuggelei auf die Bestimmung des Preises der im Inlande hergestellten Ware abhängen von der Menge der geschmuggelten Ware. Wenn sie sehr gering ist, wird sie nur unter den dem Orte der Schmuggelei nächstwohnenden Verbrauchern verbreitet werden, und die nationale Produktion tut besser, diese Verbraucher den Schmugglern ganz zu überlassen, anstatt den Preis zu ermäßigen. Wenn hingegen die betrügerisch eingeführten Warenmengen beträchtlich sind, so daß sie sich über alle Verbrauchszentren ausbreiten, dann wird die nationale Produktion sich genötigt sehen, ihre Preise zu ermäßigen, und damit die früher bezogenen Profite. Das bedeutet, daß der Verbrauch Nutzen ziehen wird. Wenn der Zoll sehr hoch wäre, weil die Inferiorität der nationalen Produktion gegenüber der ausländischen groß ist, dann könnte es auch geschehen, daß jene vollständig abfällt. Dieser Fall setzt allerdings eine sehr tätige Schmuggelei und mithin ein schlechtgeordnetes Staatswesen voraus. Wenn die Ware nicht im Inlande hergestellt wird, dann werden die Schmuggler einen Überertrag genießen gegenüber den ehrlichen Einfuhrhändlern, und ihr Handel

wird auch in diesem Falle abhängen von der Prämie, mit der sich die Schmuggler begnügen und von der Menge der geschmuggelten Ware.

Fast völlig ähnliche Fälle hat man, wenn man an die Stelle einer von sehr hohem Zoll belasteten Ware eine andere setzt, die zollfrei oder mit geringerem Zoll eintritt. Und eben darum, d. h. aus fiskalischen Gründen, trifft der Staat die Surrogate mit fast ebenso hohen Zöllen. Die mildere Zollbehandlung, die bisweilen für solche Waren angetroffen wird, wird, wie man glaubt, durch eine schlechtere Beschaffenheit der Ware ausgeglichen, weshalb die beiden Zölle in Hinblick auf die Nützlichkeit des Erzeugnisses vom Verbraucher als im Grunde gleichwertig, wenn nicht genau gleich angesehen werden können. Im Falle von Schmuggelei hat man die Evasion des Zolles; dieser wirkt aber, wenngleich in bescheidenerem Maße, als wenn er wirklich bezahlt worden wäre. Im Falle der Surrogate gibt es keinerlei Evasion; wo aber ein Unterschied besteht zwischen dem für sie vorgeschriebenen Zoll und dem für die geschätzteren Waren festgesetzten, da wirkt dieser Unterschied in derselben Weise wie die Prämie, welche der Schmuggler sich selber vorbehält.

Auch im Falle von Kontrolversteuerung ist die Evasion eines Teils des Zolles möglich, d. h. die Evasion desjenigen Zollteils, der durch eine solche außerordentliche Maßnahme hinzukommt. In Voraussicht der Kontrolversteuerung erwerben die schlaueren Einfuhrhändler große Mengen von Waren, die bestimmt sind getroffen zu werden, und führen diese Waren noch unter normalem Regime auf den Markt. Wenn die Kontrolversteuerung erklärt ist, dann finden sich diese Waren in den gleichen Bedingungen wie die, welche den größeren Zoll bezahlen müssen, sie haben also den Unterschied zwischen dem neuen und dem alten Zoll evadiert. Ohne Zweifel gereicht diese Evasion ganz oder zum Teil dem schlaueren Einfuhrhändler zum Vorteil. Wenn die Vermehrung des Zolles in den Preis eingerechnet wird und bei den Verbrauchern einschneidet, dann wird der glückliche Einfuhrhändler den Unterschied zwischen den beiden Zöllen gewinnen. Geschieht das nicht, so wird er doch den Unterschied zwischen dem alten und dem neuen Preise, wie dieser auch immer sei, gewinnen. Schwerlich wird der erfahrenere Einfuhrhändler einen Teil dieses Vorteils verlieren wollen, um denjenigen Kaufleuten, die sich in schlechteren Bedingungen befinden, das Feld streitig zu machen. Das ist nicht nützlich, weil es sich meist um Vorräte handelt, die sich in nicht langer Zeit erschöpfen und deren Verkauf sicher ist. In einem einzigen Falle wäre er zu gegenteiligem Verhalten veranlaßt: wenn es sich um leicht und rasch verderbende Waren handelte. Man hat sich auch zu

vergegenwärtigen — und das modifiziert zum Teil das oben Gesagte —, daß der Gewinn für den bevorzugten Einfuhrhändler nicht genau dem Unterschiede zwischen dem alten und dem neuen Preise gleichen wird: man hat noch den Zins des im Erwerb der Ware angelegten Kapitals abzurechnen, das die ganze Zeit über festliegt, während welcher die, bevor der Verbrauch es erheischte, angekaufte Ware unverkauft bleibt.

Die in die Kontrolversteuerung einbezogenen Waren sind derart, und die Zollzuschläge sind so hoch und brüsk, daß es nicht möglich ist, wenigstens in jenem Augenblick der Störung, daß der Zoll ganz oder teilweise dem Produzenten zur Last falle; er belastet leider den Verbraucher.

124. Einfluß des Einfuhrzolles auf die Weltmarktpreise der betroffenen Ware. — Bevor wir vom Einschneiden des Zolles sprechen, wenn er eine Ware trifft, die auch auf dem Markte, der den Zoll anwendet, hergestellt wird, tun wir gut, uns über den Einfluß zu unterhalten, den in Hinsicht auf die Übertragung ein Zoll auf den gesamten Weltmarkt ausübt.

Man habe eine Ware von freiem, internationalem Umlauf, d. h. eine Ware, die in keinem Lande von irgend einem Zoll belastet ist. Wenn nun ihre Produktion auch allenthalben möglich wäre, wäre schwerlich jedes Land in der Lage, sich selber zu genügen. Es gäbe also Einfuhr- und Ausfuhrländer dieser Ware. Unter gewöhnlichen Bedingungen wird der normale Preis des Erzeugnisses schwanken um die Höchstkosten desselben in den Einfuhrländern. Nennen wir die Höchstkosten für jede Maßeinheit a, dann werden also die Preise auf allen Märkten der Welt oszillieren um a. Man nehme nun an, daß unter dem Drucke der inländischen Produzenten eines der großen Einfuhrländer einen Schutzzoll festsetzt in Höhe von x. Was wird nun geschehen, wenn alle anderen Bedingungen fest bleiben? Ist es möglich, daß im schutzzöllnerischen Einfuhrlande sich der Preis bilde $a + x$ und daß er in den freihändlerischen Ländern in der alten Höhe von a verbleibe? Ist es möglich, daß in den Ausfuhrländern dieselbe Menge Ware hergestellt und ausgeführt wird wie früher? Das ist unmöglich, und zwar aus folgenden Gründen.

Wenn in den schutzzöllnerischen Ländern der Preis stiege auf $a + x$, dann würde, um dieselbe Menge Ware wie vorher zu erwerben, eine größere Ausgabe nötig sein. Aus diesem Grunde würde sich der Verbrauch einschränken und mithin die Nachfrage, und das geschähe auch, weil die Preiserhöhung einen Rückschlag üben würde auf die

ganze nationale Produktion oder wenigstens auf denjenigen Teil von ihr, der nicht direkt von den Produzenten verbraucht wird. Auf diese geringere Nachfrage könnte nicht auf einen Schlag eine entsprechende Verminderung des Angebots folgen.

Das Gleichgewicht zwischen Produktion und Verbrauch kann erst hergestellt werden nach langer Zeit und durch einen verzwickten Vorgang. In den Ausfuhrländern war die Ware hergestellt worden vor der Auflage des Zolls und in Anbetracht der gewöhnlichen Ausfuhr; das Angebot bleibt also in der ersten Zeit unverändert. Aber auch nachher kann es nicht sofort abnehmen, weil es nicht leicht ist, eine Produktion, in der eine große Fülle Kapital und Arbeit angelegt ist, auch nur zum Teil umzugestalten oder anderswohin zu übertragen. Die Umgestaltungen und die Auswanderungen der Industrien vollziehen sich nicht ohne Mühe und ohne erhebliche Verluste. Daraus folgt, daß man in der ersten Zeit, anstatt die Produktion einzuschränken oder die bereits hergestellte Ware nicht zu verkaufen, den natürlichen Marktpreis ermäßigen wird, bis das Gleichgewicht hergestellt ist und die Dinge eine andere und dauernde Verfassung erlangt haben werden. Es ist also nicht möglich, daß der Preis der Ware unverändert bleibt in Höhe von a auf den freien Märkten und in Höhe von a + x auf den schutzzöllnerischen. Diese beiden Größen sind die äußersten Grenzen, zwischen denen der Preis schwanken kann. Daß der Preis auf einem und nicht auf einem anderen Punkte festgesetzt wird und daß dieser Punkt a näher ist als a + x, wird von der verschiedenen Gruppierung der Ursachen abhängen, die im einen oder im anderen Sinne wirken.

Aus dem Gesagten erhellt, daß der Einfluß des Zolles, wenn er auf einem Markte großen Verbrauchs und in empfindlichem Maße angewandt wird, sich nicht auf das eine Land beschränkt, das ihn auflegte, sondern indirekt über den ganzen Weltmarkt reicht. Es erhellt ferner, daß der Zoll, wenn der normale Umfang der Produktion fest bleibt, als unmittelbare Wirkung hat ein mehr oder minder großes Sinken des natürlichen Preises der Ware. Der Zoll fällt in diesem Falle zum Teil auf den ausländischen Produzenten.

Zum Beweise dieser Sätze steht kein ausgiebiges, präzises Datenmaterial zur Verfügung. Immerhin genügen schon allein die Vorgänge von 1894, in welchem Jahre die Kornzölle in Italien und Frankreich erhöht wurden und die Kornpreise in England fielen, um zu erhärten, daß jede empfindliche Zollerhöhung auf einem großen Markte und auf eine Ware allgemeinen Verbrauchs einen Niedergang der Preise auf dem freien Markte herbeiführt.

125. Einschneiden des Zolles bei einer Ware, deren Herstellung im Inlande veränderlich ist. — Wir haben nun zu sehen, ob und, wenn möglich, bis zu welchem Punkte die inländische Produktion der betroffenen Ware Einfluß haben kann auf das Einschneiden des Zolles. Diese Untersuchung ist um so nötiger, als fast alle aus dem Auslande eingeführten und dem Zoll unterworfenen Waren in größerer oder geringerer Fülle auf dem inländischen Markte hergestellt werden. Dies ist einer der wenigen Fälle, wo die abstrakte Untersuchung durch zureichende statistische Daten unterstützt wird, und es haben hier die Schlußfolgerungen einen ganz besonders verläßlichen Wert.

Wir haben bereits gesehen, daß die erste Wirkung der Auflage eines neuen Zolls bei der Einfuhr in einen großen Markt der ist, daß der Preis der Ware auf dem freien Markte so lange fällt, bis ein neuer Gleichgewichtsmaßstab zwischen Produktion und Verbrauch wieder hergestellt ist. Das bedeutet so viel wie: so lange dieser neue Gleichgewichtsmaßstab nicht hergestellt ist, wird ein Teil des Zolls vom ausländischen Produzenten bezahlt werden. Es handelt sich also um eine vorübergehende Belastung, die ihr Ende erreicht, sobald die neue Ordnung gesichert ist. Diese neue Ordnung wird leicht zu erreichen sein für die Waren, deren Produktion sich ziemlich genau regeln läßt, also für die industrielle Produktion; schwer hingegen für die landwirtschaftliche Produktion, wo dem festen Faktor der Ausdehnung der Kulturen andere veränderliche Faktoren gegenüberstehen wie Klima, Feuchtigkeit usw. Was die Landwirtschaft betrifft, so wird man also, selbst wenn die Kulturen in denselben Grenzen bleiben, von Jahr zu Jahr sehr verschiedene Erträge haben, was viele Schwankungen im Angebot hervorruft, während die Nachfrage minder empfindliche Veränderungen erleidet, unter denen die beständigsten aus der Vermehrung der Bevölkerung entspringen. Diese Beziehungsveränderungen zwischen Angebot und Nachfrage machen die Preise sehr schwankend und damit die Übertragung der Zölle sehr veränderlich.

Wenn die inländische Produktion dem größten Teile des nationalen Bedarfs genügt, dann wird die Einfuhr aus dem Auslande beschränkt und der Einfluß des Zolles fast nur dem Namen nach vorhanden sein. In diesem Falle bildet sich der Preis im Verhältnis zu den Bedingungen der inländischen Produktion unter dem Einfluß von Angebot und Nachfrage. Wenn der ausländische Produzent nicht weiß, wohin er seine Ware schaffen soll, wenn sein Bedürfnis zu verkaufen groß ist, wird er dem geschützten Markte den Teil des Erzeugnisses, dessen dieser bedarf, zu einem Preise überlassen, der nicht

den ganzen Zoll einschließt. Der Zoll wird also einschneiden sowohl bei den ausländischen Produzenten wie bei den nationalen Verbrauchern, vielleicht mehr bei jenen als bei diesen, niemals jedoch oder nur ganz ausnahmsweise, ausschließlich bei jenen. Es ist außer Zweifel, daß der Zoll, wenn er zu hoch ist, nicht ausschließlich den ausländischen Produzenten zur Last fallen kann, weil diese es auch vorziehen könnten, ihre Ware in Reserve zu behalten im Hinblick auf eine kommende spärlichere Ernte und mithin einen künftigen höheren Preis. Ebenso darf man nicht vergessen, daß die Übertragung des Zolles auf den ausländischen Produzenten mehr oder minder leicht sein wird nicht nur je nach der inländischen Produktion, sondern auch nach der ausländischen: das sind zwei Faktoren, die bald einträchtig, bald gegensätzlich wirken. Obgleich in diesen Problemen allzu unbedingte Formeln und allzu entschiedene Sprache nicht am Platze sind, kann man doch sagen, daß in der Praxis annäherungsweise die folgenden Fälle vorkommen können:

1. Reichliche Produktion in den ausführenden Ländern und spärliche in dem schützenden Lande: Einschneiden des Zolles fast gänzlich bei den Verbrauchern.

2. Spärliche Produktion in den ausführenden Ländern und reichliche, aber für den inländischen Verbrauch noch nicht genügende in dem schützenden Lande: Einschneiden des Zolles verteilt zwischen Produzenten und Verbrauchern, in einem nicht einmal annähernd festzulegenden Maße, weil alles davon abhängt, um wie viel das Angebot die Nachfrage oder die Nachfrage das Angebot übersteigt.

3. Reichliche Produktion im einen und im anderen Lager: Einschneiden des Zolles teilweise, aber beträchtlich zu Lasten der ausländischen Produzenten.

4. Spärliche Produktion im einen und im anderen Lager: Einschneiden des Zolles fast ausschließlich zu Lasten der Verbraucher.

Die Vergleichung einiger Daten der Kornernten und Kornpreise in Frankreich und in England gibt uns einen präzisen Beweis für die Richtigkeit insbesondere des dritten und vierten Satzes.

Viertes Kapitel.

Die Handelsverträge.

126. Handelsverträge und Handelsabkommen: wie sie verhandelt, abgeschlossen und ratifiziert werden gemäß den verschiedenen Verfassungen. — 127. Wie Streitigkeiten in bezug auf die Anwendung und Ausdehnung der Handelsverträge erledigt werden. — 128. Die Handelsverträge als Maßnahmen zur Mäßigung des Schutzzolls: wirtschaftliche und zollpolitische Gründe, die ihren Abschluß erleichtern oder hemmen. — 129. Der wirtschaftlich-rechtliche Gehalt der Handelsverträge: a) Dauer und Kündigung; b) Klauseln über die Handelsflotte und die Transporte; c) Verbindlichkeiten zum Schutz der Kaufleute und des geistigen Eigentums; d) die Zollpapiere; e) die sanitären Vereinbarungen; f) die Ursprungszeugnisse; g) andere, in den Handelsverträgen eingeschlossene Verpflichtungen. — 130. Wirtschaftliche Bedingungen, damit die Verträge den größtmöglichen Nutzen bringen: a) die Vorteile stehen in direktem Verhältnis zum Unterschied der Vergleichswerte der Kosten der ausführbaren Waren; b) die Vorteile stehen in umgekehrtem Verhältnis zu dem wirtschaftlichen Abstande zwischen den vertragschließenden Ländern; c) die Vorteile hängen ab von den Gesetzen der mehr oder minder als verhältnismäßigen Rentabilität. — 131. Die Handelsverträge und ihr Einfluß auf die Konkurrenz auf den neutralen Märkten. — 132. Weshalb die Handelsverträge nicht brüsk gebrochen werden sollen. — 133. Die wirtschaftliche Gleichwertigkeit als Grundlage der Handelsverträge.

126. H a n d e l s v e r t r ä g e u n d H a n d e l s a b k o m m e n: w i e s i e v e r h a n d e l t, a b g e s c h l o s s e n u n d r a t i f i z i e r t w e r d e n g e m ä ß d e n v e r s c h i e d e n e n V e r f a s s u n g e n. — Handelsvertrag ist jedwede Vereinbarung zwischen zwei oder mehr Staaten, um einige rechtliche Beziehungen zu bestimmen, aus denen dann wechselseitige wirtschaftliche Vorteile entspringen.

Es ist üblich geworden, Verträge zu benennen die durch Bedeutung ihres Inhalts gewichtigeren Pakte, namentlich diejenigen, denen konventionale Tarife für die Einfuhr in jeden der kontrahierenden Staaten beigegeben werden. Die Benennung als Abkommen wurde hingegen den Pakten von geringerer Bedeutung gegeben, wie z. B. denen ohne konventionale Tarife oder denen, die fast ausschließlich auf der Klausel der meistbegünstigten Nation beruhen.

Es handelt sich allerdings um willkürliche Benennungen, um so mehr, als r e c h t l i c h gar kein Unterschied in der Form oder im Inhalt.

inwieweit er vom vinculum juris abhängt, besteht. Nur aus Gründen der äußerlichen Klarheit kann man solche Benennungen annehmen. Die rechtlichen Verbindlichkeiten sind sicher dieselben; nur die wirtschaftlichen sind in den Verträgen ausgedehnter und umfassender als in den Abkommen.

Die Handelsverträge werden unterhandelt durch technische Unterhändler, denen man nie Vollmachten gewährt. Sie besitzen eine gewisse Bewegungsweite im Rahmen der ihnen erteilten Instruktionen und mit der Verpflichtung ad referendum. Diese Delegierten unterhandeln unter der Verantwortlichkeit der zuständigen Minister. Der dem Unterhändler gegebene Auftrag läßt sich einem wahren und eigentlichen Mandat nicht vergleichen, und es läßt sich ebenso wenig darüber erörtern, ob und inwieweit der Auftraggeber der Unterhandlung durch seinen Unterhändler verpflichtet wird gemäß den Regeln der bürgerlichen Geschäfte.

Die Handelsabkommen hingegen, namentlich die, welche keine andere Verbindlichkeit mit sich bringen als die Klausel der meistbegünstigten Nation, werden meistenteils direkt zwischen den einzelnen Regierungen abgeschlossen ohne Beteiligung besonderer Unterhändler.

Die Handelsverträge erwerben exekutive Kraft als internationale Verpflichtung in dem Augenblick, in dem sie gesetzliche Existenz als solche erwerben, d. h. im Augenblick der Ratifizierung, die sie vollendet macht. Die Formalitäten der Ratifizierung sind verschieden von Land zu Land je nach der Verfassung eines jeden. Überall jedoch, außer in den absolut regierten Staaten, ermangelt das Staatshaupt der Fähigkeit, allein eine vollständige Verpflichtung für den Staat einzugehen. Damit die Verpflichtung vollständig werde, ist erforderlich: 1. daß der Vertrag von den verantwortlichen Ministern gegengezeichnet werde; 2. daß er von den gesetzgebenden Häusern ratifiziert oder vom Senat bestätigt werde.

In Deutschland kann nach der Verfassung von 1871 der Kaiser Handelsverträge schließen, aber es ist zu ihrer Gültigkeit die Zustimmung des Bundesrats und die Genehmigung des Reichstags erforderlich.

In Italien hat der König das Recht, Handelsverträge abzuschließen, und diejenigen unter ihnen, welche eine finanzielle Last mit sich bringen, haben erst Gültigkeit nach der Zustimmung des Parlaments. Nun bringen alle Handelsverträge, da sie die Grenzzölle ermäßigen, eine finanzielle Last mit sich und müssen daher die Billigung des Parlaments erhalten. Auch die Handelsabkommen können sich dem nicht entziehen, weil die Klausel der meistbegünstigten Nation, trotzdem sie keine Veränderung in den Zollsätzen bringt, doch das Konventionalregime auf die ausländischen Waren ausdehnt, welche früher dem allgemeinen Regime unterworfen waren, und somit eine Veränderung im finanziellen Ertrage der Grenzzölle herbeiführt. Auch wenn es sich darum handelt, ein derartiges

Abkommen zu erneuern, ist die parlamentarische Sanktion erforderlich, weil der Staat sich verpflichtet, in Zukunft die allgemeinen Zölle, die der Staatskasse eine größere Einnahme brächten, nicht anzuwenden.

Ähnliche Verpflichtungen für die Ratifizierung sieht die spanische, französische, usw. Verfassung vor.

In den Vereinigten Staaten von Amerika liegen die Dinge erheblich anders. Dort ist gemäß Artikel 3 des noch geltenden Tarifgesetzes vom 24. Juli 1897 der Präsident der Republik ermächtigt, Handelsabkommen mit dem Auslande zu treffen und durch Proklamation die Einziehung der, für die in demselben Artikel berücksichtigten Waren festgesetzten Zölle zu suspendieren. Die Macht und Initiative des Präsidenten wird aber sehr eingeschränkt, wenn es sich um Pakte handelt auf Grund des Artikels 4 des genannten Gesetzes. Denn in diesem Falle ist das Gutachten und die Zustimmung des Senats für das Unterhandeln des Vertrages und dann noch die Ratifikation des Senats und die Genehmigung des Kongresses erforderlich. Diese letzten Beschränkungen, das Ergebnis des übertrieben schutzzöllnerischen Geistes in den Vereinigten Staaten, haben bewirkt, daß der Bundespräsident, wenn er auch persönlich dazu geneigt war, keinen Wechselseitigkeitsvertrag eingehen konnte auf Grund des Artikels 4 des Tarifgesetzes. In den Vereinigten Staaten ist also der Senat berufen, die Befähigung des Präsidenten zum Abschluß von Verträgen zu ergänzen.

Die Initiative, welche die anderen Verfassungen dem Staatshaupte vorbehalten in betreff des Eingehens von Handelsverträgen, ist für die Wirtschaft der betreffenden Länder fast immer wohltätig gewesen. Sie hat dazu gedient, die überwiegend von schutzzöllnerischen Ideen erfüllten politischen Körperschaften vor vollendete Tatsachen zu stellen und die bisweilen beklagten übermäßigen Zollschärfen zu mildern. In Deutschland hätte im vorigen Jahrzehnt Graf Caprivi die Schutzzölle des Tarifs von 1878 nicht ermäßigen können, wenn er nicht kraft des kaiserlichen Vorrechts Handelsverträge mit Italien, Österreich-Ungarn, der Schweiz und Rußland abgeschlossen hätte. Allerdings hätte der Reichstag diese Verträge auch ablehnen können, aber politische Erwägungen haben immer ihr Gewicht bei den Entscheidungen gesetzgebender Körperschaften, und vielmals werden sie ausschlaggebend für die Billigung der internationalen Verträge wenn diese auch unter wirtschaftlichem Gesichtspunkte wenig genehm sind.

In Frankreich hätte Napoleon III., der sich um die freihändlerische Richtung in Frankreich von 1855 bis 1870 so verdient gemacht hatte, alle seine Anstrengungen vereitelt gesehen, wenn er nicht von der Verfassung mit dem Recht ausgestattet gewesen wäre, Handelsverträge mit dem Auslande abzuschließen. Als dann der Colbertismus in der Wirtschaft der Republik wieder die Oberhand erlangte, waren die Bemühungen, das Oberhaupt des Staates jenes Vorrechts zu berauben, sehr lebhaft und zähe, und der Minister Tirard mußte sich mit größter Entschiedenheit dafür einsetzen, das dem Präsidenten der Republik in betreff des Abschlusses von Handelsverträgen die volle Initiative vorbehalten bleibe.

Natürlich hat die gesetzgebende Macht, die allein die Handelsverträge zum Abschluß bringen kann, das Recht, sie abzulehnen; nicht indes das, sie abzuändern, denn das Übereinkommen ist gegründet auf das do ut des, und es läßt sich in keiner Weise variieren ohne die Zustimmung der anderen kontrahierenden Partei. Immerhin sind die Fälle selten, in denen das

Parlament eines Landes seine Zustimmung zu den von seiner eigenen Regierung vereinbarten Handelsverträgen versagt hat.

Jeder Staat, der die internationale Persönlichkeit erworben oder nicht verloren hat, kann Handelsverträge abschließen.

127. Wie Streitigkeiten in Bezug auf die Anwendung, Auslegung und Ausdehnung der Handelsverträge erledigt werden. — Es ist eine fast beständig beobachtete Rechtsauffassung, daß nicht einmal der Krieg die Handelsverträge vernichten dürfe. Sie bleiben naturnotwendig während des Kampfes aufgehoben, aber treten wieder in Kraft beim Friedensschluß, ohne daß es einer bezüglichen ausdrücklichen Erklärung bedarf.

Die Handelsverträge verpflichten nicht bloß zu all dem, was formell vereinbart wurde, sondern auch zu dem, was billigerweise als virtuell in den Vereinbarungen einbegriffen anzusehen ist.

Jedenfalls tut man gut, jedwede Mißhelligkeit in bezug auf die Anwendung, Auslegung und Ausdehnung der Handelsverträge friedlich und einträchtig zu erledigen. Als regelmäßiges Erledigungsmittel sollte der Schiedsspruch angenommen werden. Er wurde von Richard dem englischen Parlament empfohlen und fand allenthalben Gunst. Die Anwendung aber war nur vereinzelt und zögernd. Immerhin ist der Schiedsspruch jetzt verbreiteter als einst. Er wird vielfach in den Handelsverträgen ausdrücklich als Beilegungsweise der Streitigkeiten genannt, und es werden auch ebendort genaue Bestimmungen gegeben für die Zusammensetzung des Schiedsgerichts und seine Funktion; das ist z. B. der Fall im deutsch-italienischen Handelsvertrage vom 3. Dezember 1904.

128. Die Handelsverträge als Maßnahmen zur Mäßigung des Schutzzolls: wirtschaftliche und zollpolitische Gründe, die ihren Abschluß erleichtern oder hemmen. — Das System der Handelsverträge schließt naturnotwendig jede Form eines allzu betonten Schutzzollsystems aus, es muß den Interessen der Ausfuhr Rechnung tragen und darf die Interessen des Verbrauchs nicht allzu sehr verletzen. Als Ergebnis eines Komplexes verschiedener und nicht immer einträchtiger Kräfte wird sich sein Einfluß in mäßigender Weise entfalten müssen, so daß es zu einem Gleichgewichtszustande führt. Im übrigen bedeutet schon der Umstand selber, daß der Schutzzoll seine größten Schärfen verliert, eine beträchtliche Wohltat.

Trotz der Verträge bleibt die Richtung der Handelspolitik unverändert, nur ihre Wirkungen werden in verständiger Weise abgeschwächt.

Die Ausfuhr wird erleichtert durch die Zugeständnisse, welche das Ausland gewährt als Gegengabe für die Erleichterungen, die wir ihm gewähren. Solche Zugeständnisse schwanken nach Natur und Bedeutung mit dem Schwanken des wirtschaftlichen Zustandes des Landes, das die Verträge schließt. Unverkennbar kommt dieses System den Bedürfnissen entgegen, die sich nach und nach auf dem Gebiete der Produktion äußern, und es gestaltet sich ein harmonischeres Verhältnis zwischen ihr und dem internationalen Austausch. Die Interessen des Ausfuhrhandels werden größer, und der Druck der Ausfuhrhändler wird stärker, auf daß die Absatzmärkte im Auslande erweitert werden. Da sodann die abzuschließenden Verträge viele an der Zahl sein können und nicht alle den gleichen Fälligkeitstermin haben, so folgt, daß die Abänderungen im Sinne der Zollermäßigung zahlreich sein und nach und nach erfolgen können, wenn die Verträge abgeschlossen werden. Italien z. B. ist interessiert an der Ausfuhr seiner Agrumen und ist geneigt, gegen die den Agrumen zugestandenen Erleichterungen die Zölle auf mechanische Erzeugnisse zu ermäßigen. Nehmen wir an, daß der Zoll auf die mechanischen Waren bei den Verhandlungen mit Frankreich um 10 % verringert worden sei und daß trotz dieser Verringerung die italienische Industrie keinen Nachteil erlitten habe. Alsdann könnte Italien, immer um seiner Agrumenproduktion die Bahn frei zu machen, bei Verhandlungen mit Deutschland gegen entsprechende Vorteile eine weitere Zollermäßigung auf mechanische Waren um 5 % zugestehen. Und die Ermäßigungen müßten erst aufhören, wenn die äußerste Grenze erreicht wäre, jenseits deren sie der italienischen Industrie schädlich werden könnten. Bei solchem Verfahren würde man die Ausfuhr erleichtern und die übermäßigen Profite der mechanischen Industrie einschränken. Man erzielte infolgedessen eine Verminderung im Preise der mechanischen Waren zum erheblichen Vorteil derer, die ihrer bedürfen.

Die Solidarität der Ausfuhrhändler und der Verbraucher ist also offenbar, und ihre Vereinigung kann bisweilen die Ansprüche der geschützten Industrien zügeln. Und das ist etwas, was in den Ländern, die die Zollautonomie haben, schwerlich vorkommt, weil hier infolge der Beständigkeit der geordneten Verhältnisse die Gelegenheiten zu ersprießlichen Kämpfen in liberalem Sinne fehlen.

Die Handelsverträge bringen zwei wesentliche Vorteile: 1. Sie erlauben eine derartige Tarifermäßigung, daß die fremden Länder veranlaßt werden, ihrerseits die Zölle zu ermäßigen, und mithin die wechselseitige Ausfuhr erleichtert wird. 2. Sie erleichtern den allmählichen Uebergang von einem schutzzöllnerischen System zu einem

liberaleren, indem sie die vom Gesetz den geschützten Produzenten gewährten Privilegien abschwächen, und vermeiden doch jede zu plötzliche Erschütterung, die eine allzu freihändlerische Richtung hervorrufen würde.

Auch im Regime der Handelsverträge haben wir einen doppelten Tarif: den allgemeinen und den konventionalen. Aber der Gebrauch beider ist sehr verschieden von dem der Tarife, die das Wesen des autonomen Systems ausmachen. Hier dient der allgemeine Tarif als Grundlage für die Vertragsverhandlung. Von ihm geht man aus, um die wechselseitigen Zugeständnisse zu bestimmen; man kann nicht sagen, daß er ein Vergeltungstarif sei, denn er hat nicht dessen Natur und hätte nicht dessen Wirksamkeit. Der allgemeine Tarif übersteigt die Bedürfnisse der Verteidigung der nationalen Arbeit, aber ist für sich allein keine zu fürchtende Angriffswaffe.

Der konventionale Tarif hingegen umfaßt alle Zölle, welche während der Verhandlungen mit dem Auslande ermäßigt oder gebunden worden sind. Je liberaler die Verträge, desto umfassender und niedriger, in Hinsicht auf die allgemeinen Tarife, sind die konventionalen. Wenn die Verträge mit weitgehenden freihändlerischen Absichten geschlossen worden sind, enthalten die konventionalen Tarife nur soviel Schutz, wie man für den Betrieb der nationalen Produktion unerläßlich erachtet. Es ist jedoch nicht gesagt, daß auch dann mancher Zoll nicht höher ist, als wirklich notwendig wäre.

Die unentwegten Freihändler leugnen die Nützlichkeit der Handelsverträge. Ein Beweis hierfür ist die taube Feindseligkeit, mit der in England der berühmte Vertrag von Cobden aufgenommen wurde. Sie sind im Unrecht. Ein Land, das den Schutzzoll einführt, ohne es nötig zu haben, schadet sich und anderen. Ein zweites Land tut das gleiche und vervielfältigt den Schaden. Wenn nun diese beiden Märkte einwilligen, die Tarife zu ermäßigen, so verringern sie doch den Schaden um so viel, als die Zölle ermäßigt werden. Die Wohltaten, die aus dem Austausch entspringen, nehmen gegen früher zu. Wenn sie auch nicht dieselben sind, die der Freihandel gestattet, nähern sie sich ihnen doch an. Dabei bleibt noch zu berücksichtigen, daß die Handelsverträge den unschätzbaren Vorteil bieten einer für längere Zeitabschnitte fest bleibenden Zollordnung.

Der Abschluß der Handelsverträge wird von denjenigen antagonistischen Interessen zu vereiteln gesucht, die die Orientierung der Handelspolitik zu dem einen oder anderen Ziele immer schwierig machen. Mögen diese Verträge es darauf absehen, die Eroberung der fremden Märkte seitens unserer Produktionen zu erleichtern, oder

mögen sie dahin streben, den nationalen Verbrauch zu fördern, sie finden stets entschiedene und zähe Opposition bei jenen Produzenten, welche sich den inneren Markt zueignen möchten unter Ausschluß des ausländischen Produzenten.

Hieraus ersieht man, daß nicht ein allgemeines und homogenes Interesse eines ganzen Landes vorhanden ist gegen ein ebenso allgemeines und homogenes Interesse eines anderen Landes. Die Interessen sind vielmehr sehr zwiespältig in jedem der Länder, die unterhandeln, und sie sind in manchen Fällen solidarisch unter den verschiedenen Kategorien von nationalen und ausländischen Produzenten. In Italien sind z. B. die Interessen der Landwirtschaft, was den Abschluß der Verträge mit dem Auslande betrifft, gegen die der Industrie. Die Interessen der italienischen Landwirtschaft sind aber vollkommen solidarisch mit denen der deutschen Industrie, denn jene möchte ihre Waren nach Deutschland ausführen und diese die ihren nach Italien. Und anderseits ist aus entgegengesetzten Gründen die deutsche Landwirtschaft solidarisch mit der italienischen Industrie, und beide sind veranlaßt, sich jedem Vertrage zwischen den beiden Staaten zu widersetzen. Der Grund dieser neuen Form von Solidarität ist darin zu finden, daß der italienische Industrielle die Konkurrenz des deutschen Industriellen und der deutsche Landwirt die Konkurrenz des italienischen Landwirts fürchtet. In der Verteidigung der Handelsverträge sind also solidarisch die nationalen Landwirte und die ausländischen Industriellen, wenn sich zwei Länder gegenüber befinden, von denen das eine vorwiegend landwirtschaftlich und das andere vorwiegend industriell ist. Sind die wirtschaftlichen Bedingungen die entgegengesetzten, so verbünden sich hingegen die nationalen Industriellen und die ausländischen Landwirte.

In jeder Austauschbeziehung gibt es einen natürlichen Kontrast. Die Handelsverträge setzen nun zahllose Austauschbeziehungen voraus und mithin zahllose Kontraste: daher die Schwierigkeit der Verhandlungen. Der Abschluß, der schon nicht immer leicht ist zwischen Ländern mit gleichen Zollordnungen, wird ganz besonders mühsam, wenn sich gegenüber befinden ein Markt mit Zollautonomie und einer mit konventionalen Zöllen. Die einzige Verpflichtung, die ein Land mit autonomem System eingehen kann, ist die Anwendung des Mindesttarifs, wie er sich aus den in Kraft befindlichen Gesetzen ergibt, ohne daß irgend ein Zoll im voraus gebunden oder ermäßigt wird. Das Land, das in diesen Bedingungen verhandelt, bleibt frei, die Zölle allemal zu erhöhen, wenn es ihm beliebt, vorbehaltlich natürlich für den anderen Teil, die Wirkungen des Vertrages aufhören zu lassen.

falls die Erhöhung jede wirtschaftliche Gleichwertigkeit gebrochen hat. Das autonome System ist unvereinbar mit den Verträgen auf festes Datum: ein Staat kann von einem anderen nicht eine Bindung der Zeit verlangen, wenn er selbst sich volle Handlungsfreiheit vorzubehalten gedenkt.

Diese Übereinkommen können bedeutend sein unter dem Gesichtspunkte der Wechselseitigkeit, nicht unter dem häufig wichtigeren Gesichtspunkte der Beständigkeit.

Die Schwierigkeiten werden unüberwindlich, wenn ein Land mit autonomen Tarifen mit einem anderen verhandeln will, das in dem Mindesttarif des ersteren nicht solche Vorteile sieht, daß sie den von ihm selbst gewährten entsprechen, und Ermäßigung einiger Mindestzölle fordert. Frankreich hatte 1895 einen Vertrag auf Grund der Klausel der meistbegünstigten Nation mit der Schweiz abgeschlossen; die Schweiz wandte aber den Vertrag erst an, als Frankreich durch inländisches Gesetz die Zölle des Mindesttarifs ermäßigt hatte, welcher in seiner bisherigen Verfassung den schweizerischen Waren nicht gleichwertige Vorteile gesichert hätte. Dieser Vertrag wie alle in der gleichen Art zustande gekommenen gibt gar keine Gewähr für Beständigkeit, denn man kann seine Anwendung immer einstellen, sechs oder zwölf Monate nach einer bezüglichen Ankündigung.

129. **Der wirtschaftlich-rechtliche Gehalt der Handelsverträge.** — Außer den konventionalen Tarifen, die ihnen beigegeben werden, umfassen die Handelsverträge: 1. die Dauer des Vertrages; 2. die Zeit der Kündigung; 3. die Garantien in betreff der Schiffahrt, wenn es sich um seefahrende Staaten handelt, und wenn, wie das häufig geschieht, zusammen mit dem Handelsvertrage ein Schiffahrtsvertrag abgeschlossen wird; 4. alle Klauseln zur Gewährleistung der Rechte der Landsleute im Auslande, der Erfindungspatente, der Fabrikmarken und des künstlerisch-literarischen Eigentums; 5. die Klausel der meistbegünstigten Nation; 6. etwaige besondere Verbindlichkeiten für den Grenzhandelsverkehr; 7. die Zollpapiere.

a) **Dauer und Kündigung.** — Die Dauer des Handelsvertrages sollte abhängen von der wirtschaftlichen Lage der kontrahierenden Länder und namentlich von dem wirklichen Stande der Produktionen, welche die Waren hervorbringen, deren Zölle gebunden oder ermäßigt worden sind. Gewiß hat das Land, dem die Zugeständnisse gemacht werden, ein Interesse, daß sie möglichst lange Zeit in Kraft bleiben. Anderseits aber wird dieses Land, insofern es gleichwertige Zugeständnisse gemacht hat, in Zweifel sein können über die Nützlichkeit

eigener Zollermäßigungen, und es wird sich in der Annahme, daß der ermäßigte Zoll der geschützten Produktion übel bekommen könne, nicht für allzu lange Zeit binden wollen. Und in der Tat könnte, wenn die Vertragsdauer kurz ist, eine den eigenen Interessen schädlich erachtete Lage bald gebessert werden. Ferner würde man, wenn die Vertragsdauer zu lang wäre und die Entwicklung der geschützten Produktionen sich sehr rasch vollzieht, bald zu dem Punkte gelangen, wo die Produktionen keinen Schutz mehr nötig haben oder wo sie auch mit einem geringeren Schutz fortschreiten und gedeihen könnten. Zwar könnte in solchem Falle der Staat den Zoll ermäßigen, ohne daß sich der andere kontrahierende Teil darüber beklagen würde, aber man hält sich fast nie an dieses System, weil man glaubt, und mit Recht, daß die Produktionen auf die Unveränderlichkeit des Zollregimes bis zum Ablauf des Vertrages müssen vertrauen können. Gegen die kurze Dauer der Handelsverträge spricht aber eine andere Erwägung, nämlich die, daß der Ausfuhrhandel sich besser vollzieht und fortschreitet, wenn er sicher ist, daß er für eine verhältnismäßig lange Zeit keine Verschiebungen zu erleiden haben wird.

Die letzten in Europa abgeschlossenen Handelsverträge hatten eine Dauer von durchschnittlich zwölf Jahren. Es wäre gewiß nicht schlimm, wenn man eine längere Dauer für die Verträge von freihändlerischem Charakter festsetzen würde, denn wenn die Schutzzöllner bis zu dem Augenblick, in dem die gesetzgebende Gewalt den Vertrag sanktioniert, nicht gesiegt haben, werden sie sich auch bis zum Ablauf des Vertrages mit den kontraktlich festgelegten Anordnungen abfinden können. Es ist übrigens eine Einleitung des Freihandels leichter vermittels von Handelsverträgen zu bewerkstelligen, weil die laueren Schutzzöllner aus politischen Erwägungen geneigt sind ihnen zuzustimmen, auch wenn sie ihren wirtschaftlichen Gehalt mißbilligen.

Die Handelsverträge können geschlossen werden: 1. zu einem festen Ablaufstermin, 2. auf verlängerbare Frist, 3. auf unbestimmte Zeit. Wenn ein Vertrag in einer bestimmten und unaufschiebbaren Zeit ablaufen soll, enthält er keinen Kündigungstermin. Das besagt, daß die beiden Regierungen bei seinem Ablauf einen neuen, zuvor vereinbarten Vertrag in Kraft setzen oder auch auf einander wechselseitig die allgemeinen Tarife anwenden werden. Fast immer erfolgt jedoch, trotzdem die Ablaufszeit festgesetzt ist, eine Verlängerung, wenn die Kündigung unterbleibt. Im allgemeinen wird die Zeit zwischen Kündigungs- und Ablaufstermin auf die neuen Unterhandlungen verwandt; und falls diese zu keinem Ergebnis führen, greift man zu den Verlängerungen, wenn die Möglichkeit eines Übereinkommens nicht

ganz geschwunden ist, oder zu dem differenzialen oder dem allgemeinen Regime, wenn man zu einem mehr oder minder heftigen zollpolitischen Bruch gelangt. Es kann auch einen anderen Fall geben. Die beiden Kontrahenten vereinbaren, den Vertrag bis zu einer bestimmten Zeit dauern zu lassen mit der Bestimmung, daß er, falls nicht ein Jahr oder sechs Monate vor dieser Zeit eine Kündigung erfolgt, als noch für eine gewisse Anzahl von Jahren verlängert gelten solle.

Es gibt Verträge, in denen von Ablauf nicht die Rede ist: sie dauern sine die. Auch in diesem Falle aber werden sie außer Kraft gesetzt werden können sechs oder zwölf Monate nach erfolgter Kündigung.

Die Kündigung ist aber nicht möglich, wenn es sich um Handelsverpflichtungen handelt, die in die Friedensschlüsse eingefügt sind. So schreibt der Artikel 11 des Frankfurter Friedens zwischen Deutschland und Frankreich das günstigste Regime für den Warenaustausch zwischen den beiden Staaten vor. Diese Verpflichtung wird wohl andauern, bis ein neuer Friedensschluß als Schlußwort eines neuen Krieges sie abändert oder unterdrückt. Es handelt sich um Verbindlichkeiten, die, nachdem sie einmal in Kraft getreten sind, fortbestehen ganz unabhängig von jedweder Veränderung in der Zollpolitik.

Bisher haben wir vom Ablauf der Handelsverträge gesprochen, wenn das Enddatum vorgesehen und vereinbart ist. Es gibt aber andere Fälle, in denen der Vertrag alle Kraft verliert; und zwar: 1. zu jedweder Zeit bei beiderseitigem Einverständnis der Kontrahenten, 2. wenn einer der Kontrahenten seine internationale Persönlichkeit einbüßt (z. B. durch Eintritt in einen Bundesstaat oder durch Eroberung).

Weitere große Fragen entstehen im heutigen Völkerleben in betreff der Anwendbarkeit und der Ausdehnung der Handelsverträge. Die italienische Regierung z. B. dehnte, sobald Italien sich national konstituiert hatte, den piemontesischen Tarif auf das ganze Königreich aus und ebenso alle Handelsverträge, welche das Königreich Sardinien vor 1860 mit dem Auslande abgeschlossen hatte. Was die Ausdehnung des Tarifs betrifft, so handelte es sich um eine Maßnahme der inneren und mithin von jeder internationalen Bindung freien Gesetzgebung. Die Ausdehnung der Verträge hingegen brachte zwei Fragen mit sich, die sich knüpften an die Einfuhr der Waren aus den Vertragsländern und an die Ausfuhr von Waren nach diesen Ländern. Frankreich z. B. hätte einwenden können, daß die den piemontesischen Waren gemachten Zugeständnisse nicht ausgedehnt werden könnten auf alle

ähnlichen Waren aus dem ganzen neuen Königreich, ohne jedes Gleichwertigkeitsverhältnis zu brechen. Frankreich erwarb freilich seinerseits das gleiche Recht für die Waren, die es nach Italien ausführte, aber für die Schätzung der neuen Vorteile wie der neuen Opfer ist nicht die territoriale Ausdehnung maßgebend, sondern die Produktion der Länder, auf die sich der alte Vertrag erstreckte, so daß das frühere Gleichwertigkeitsverhältnis sehr wohl abgeändert sein kann. Aus Gründen, die zutage liegen, kann also ein Vertrag nicht ausgedehnt werden auf Länder, die freiwillig oder gezwungen mit einem der kontrahierenden Staaten vereinigt wurden, es sei denn mit Einverständnis des anderen kontrahierenden Staates. Auch nach dem Frankfurter Frieden hätten die fremden Staaten ein Recht gehabt, ihr Konventionalregime für die Waren von Elsaß-Lothringen zu versagen, weil die von Preußen im Namen des deutschen Zollvereins geschlossenen Handelsverträge den Fall von industriellen Waren aus dem nunmehrigen Reichslande nicht vorsahen.

Zum Glück erlaubten in den Jahren, in denen Italien und Deutschland sich einigten, die allenthalben angenommenen freihändlerischen Grundsätze, Erörterungen über die wirtschaftlichen Folgen der zuvor abgeschlossenen Handelsverträge ganz oder so gut wie ganz zu unterlassen. Sonst wären jene Verträge entweder durch allseitiges Einverständnis außer Kraft getreten oder wären einer Revision bis ins kleinste unterzogen worden.

Aus offenbaren Gründen der Billigkeit scheint uns, daß allgemein ein Handelsvertrag nicht auf die Länder ausgedehnt werden kann, die aus freier Neigung oder kraft Eroberung mit einem der kontrahierenden Staaten vereinigt werden, ohne daß zuvor der andere Kontrahent seine Einwilligung gegeben hat. Die wirtschaftliche Gleichwertigkeit, die die Grundlage jeden Handelsvertrages bildet, ist revisionsbedürftig.

Manchmal erfolgt die Kündigung, nicht weil man vom Vertrage nicht befriedigt ist, sondern weil man sich zu einer erheblichen Veränderung in der Handelspolitik anschickt. Wenn ein Land einen neuen Tarif einführen will, so ist, damit er möglichst bald in Kraft treten könne, die Kündigung aller Handelsverträge, die unter der Herrschaft der alten Zollordnung abgeschlossen worden sind, notwendig, und es fallen dann die konventionalen Zölle, die unter dem alten Regime festgesetzt wurden. Es handelt sich um eine allgemeine Kündigung, auf die fast immer neue und mühsame Verhandlungen folgen. Das war der Fall bei Italien nach der Verabschiedung des Tarifs von 1887, bei Deutschland und der Schweiz nach der Zoll-

reform von 1902, bei den Vereinigten Staaten von Amerika nach 1909 usw.

b) Klauseln über die Handelsflotte und die Transporte. — Wenn der Handelsvertrag sich auch auf die Schiffahrt erstreckt, finden wir in ihm Bestimmungen, die auf die Handelsflotte des anderen kontrahierenden Staates die Behandlungsweise ausdehnen, welche der nationalen Handelsflotte gewährt wird in betreff sowohl des Schiffahrtsbetriebes wie der transportierten Waren.

Die Gleichheit der Seegebühren für die Flaggen der beiden Länder vermeidet die Gefahr des differenzialen Regimes, das man hätte, falls man die ausländischen Schiffe und mithin die ausländischen Waren stärker belastete als die Schiffe einer anderen Flagge und die mit ihnen transportierten Waren anderer Länder. Das genügte aber nicht, um sich gegen jede Unzuträglichkeit der gleichen Art zu decken, weil die Waren nicht bloß auf dem Seewege zirkulieren.

Aus diesem Grunde finden wir wechselseitige Verbindlichkeiten, um zu verhüten, daß irgendein Unterschied im Transportpreise oder in der Zeit oder Art der Expedition gemacht werde für die auf dem Landwege ausgeführten Waren der kontrahierenden Länder. Diesem Grundsatz entspricht der Artikel 10 a des deutsch-italienischen Handelsvertrages vom 3. Dezember 1904, der bestimmt, daß die Expedition der aus Italien kommenden und nach einer deutschen Station bestimmten oder durch Deutschland durchgehenden Waren auf den deutschen Bahnen keinen höheren Transporttarifen unterworfen werden dürfen, als denen, welchen in derselben Richtung und zwischen denselben deutschen Eisenbahnstationen die gleichartigen deutschen oder ausländischen Waren unterworfen werden. Derselbe Grundsatz findet Anwendung auf den italienischen Bahnen für die Beförderung deutscher, nach einer italienischen Station bestimmter oder durch Italien durchgehender Waren. Solchermaßen ist es nicht erlaubt, durch Erhöhungen der auf die Waren des anderen Staates anwendbaren Frachttarife die Wirkungen der Zollermäßigungen ganz oder zum Teil zu neutralisieren. Sonst könnte Italien, das z. B. auf die deutschen Baumwollwaren eine Zollermäßigung von 10 zugestanden hat, in demselben oder noch höherem Maß die Eisenbahntarife für diese Waren von den Grenz- nach den Binnenstationen Italiens erhöhen und vermöchte so den Verkauf der deutschen Baumwollwaren in Italien, der durch die Zollermäßigungen gefördert werden sollte, wieder zu hemmen.

Daß eine solche Verbindlichkeit opportun ist, bedarf keines weiteren Beweises.

c) Verbindlichkeiten zum Schutz der Kaufleute und des geistigen Eigentums. — In betreff der Unternehmer finden wir besondere Bestimmungen zu dem Zwecke, auf die Bürger des anderen kontrahierenden Staates auszudehnen alle Rechte, Privilegien und Begünstigungen aller Art in Sachen von Handel, Industrie und Schiffahrt, welche den nationalen Bürgern oder den Bürgern der meistbegünstigten Nation zukommen oder zukommen werden. Garantien ähnlicher Art betreffen auch die Steuern, Gebühren, Einschränkungen oder Belastungen jedweden Charakters, denen die Unternehmer unterliegen.

Für die Verbindlichkeiten zum Schutze des intellektuellen Eigentums, die man in vielen Handelsverträgen findet, hat der internationale Kongreß von 1878 zu Paris gut gesorgt durch den Vorschlag, sie zum Gegenstand besonderer internationaler Abmachungen zu erheben, anstatt sie in einfachen Klauseln im Anschluß an die Handelsverträge zu behandeln. Es handelt sich um einen sehr verzwickten und schwierigen Gegenstand. Es ist aber schon viel geschehen im Sinne des Wunsches besagten Kongresses.

d) Zollpapiere. — Die benachbarten Staaten kommen manchmal auch überein über die Maßnahmen zur Unterdrückung der Schmuggelei. Sie verabreden in dieser Hinsicht das „Zollpapier". Diese besondere Verpflichtung nötigt die Kontrahenten: 1. die Übertretungen der Zollgesetze anzuzeigen, die sich in dem anderen Staate die nationalen Bürger zuschulden kommen lassen; 2. auf dem eigenen Boden die Aufhäufung von Waren, welche zum Schmuggel bestimmt sind, zu verhindern; 3. auf Ersuchen der Beamten des anderen Staates die eigenen Zollpolizeigesetze auf Personen anzuwenden, welche Schmuggelei zum Schaden des anderen kontrahierenden Staates ausübten oder versuchten; und im allgemeinen alle jenen vorsorgenden und zurückdrängenden Maßnahmen zu ergreifen, welche das Werk der Schmuggler verhindern können.

e) Die sanitären Vereinbarungen. — Manchmal werden, auch um die Mißbräuche der Veterinärpolizei einzudämmen, mit den Verträgen besondere Vereinbarungen gegen die Ausbreitung der ansteckenden Viehkrankheiten verbunden. Im allgemeinen verfügen sie: 1. daß die Einfuhr der Tiere oder Tierüberreste, die ansteckende Krankheiten zu übertragen vermögen, in einer Grenzstation der Veterinärkontrolle unterworfen werde; 2. daß diese Einfuhr begleitet sei von einem Ursprungszeugnis, in welchem versichert wird, daß die Tiere oder ihre Überreste in sanitärer Hinsicht nichts befürchten lassen; 3. daß einer der beiden Kontrahenten die Einfuhr des aus dem anderen

Lande kommenden Viehs verbieten oder einschränken könne, wenn das Vorhandensein ansteckender Krankheiten festgestellt ist.

Dieser Gegenstand wurde diszipliniert, weil so und so viele Male Verbote erfolgt waren mehr aus protektionistischen als aus sanitären Gründen.

f) Ursprungszeugnisse. — Damit die wechselseitig zugestandenen Begünstigungen keine Handhabe zu irgend welchen Mißbräuchen geben und nur den Staaten zugute kommen, die ein Anrecht darauf haben, sind die Ursprungszeugnisse eingerichtet worden. Diese Zeugnisse werden von den Behörden des Ausfuhrlandes (Handelskammern, Stadträten usw.) ausgestellt und von den im anderen Staate residierenden konsularen und diplomatischen Behörden des einführenden Landes beglaubigt. In diesen Urkunden werden die zur Ausfuhr bestimmten Waren nach Beschaffenheit und Menge beschrieben und außerdem der Herkunftsort erklärt. Hierbei werden als eigene Waren der Wirtschaft der kontrahierenden Staaten nicht bloß diejenigen erklärt, die hier vollständig hergestellt werden, sondern auch diejenigen, die hier gründlich umgearbeitet werden. So haben die Baumwollwaren Anrecht auf die Vorzugsbehandlung, trotzdem sie aus Rohstoff aus einem Lande hergestellt sind, das auf die Vorzugsbehandlung selber keinen Anspruch hätte.

Durch die Einführung der Ursprungszeugnisse wird z. B. verhindert, daß die französischen Waren, die keinen Anspruch auf Vorzugsbehandlung haben, in Italien eintreten können über die Schweizer Grenze und als angeblich schweizerische Waren konventionale Zölle genießen, wie sie diese beanspruchen dürfen.

g) Andere, in den Handelsverträgen eingeschlossene Verpflichtungen. — Die von den Handelsverträgen auferlegten Verpflichtungen sind, wenngleich sie alle den wechselseitigen Handelsverkehr erleichtern wollen, von verschiedener Natur.

Neben den positiven Verpflichtungen, welche die zahlreichsten sind, finden wir negative, welche Unterlassungen gebieten. So verbietet der Artikel 2 des italienisch-schweizerischen Vertrages von 1904 den beiden Kontrahenten, irgendwelches Verbot der Einfuhr, Ausfuhr oder des Transits zu erlassen, es sei denn daß es sich um ganz ausnahmsweise Maßnahmen handelt. Negativ war auch die Bestimmung des Artikels 9 des italienisch-österreichischen Vertrages von 1891, der zufolge die beiden Staaten einige Ausfuhrzölle nicht vermehren durften.

Manchmal sind die Verpflichtungen bedingungsweise, und es muß natürlich die Bedingung vollständig erfüllt werden, um der Verpflichtung Leben zu geben. In diese Kategorie gehörte die berühmte

Weinklausel, die zum ersten Male im italienisch-österreichischen Handelsvertrage von 1887 eingefügt war. Sie verpflichtete Österreich, den Zoll auf italienischen Wein auf 3,20 Gulden zu ermäßigen, falls Italien seinen Weinzoll auf 5,77 Lire ermäßigen würde. Die Verpflichtung trat erst im Jahre 1892 in Kraft, weil erst dann Italien die Bedingung erfüllte.

Wir finden ferner alternative Verpflichtungen, weil nicht selten einer der Staaten sich das Recht vorbehält, nach Wahl die eine oder andere der vereinbarten Leistungen zu erfüllen oder nicht zu erfüllen. Im abstrakten Recht ist die Fähigkeit zu wählen vorbehalten dem verpflichteten Teil; die Handelsverträge behalten aber vielfach eine solche Wahl dem Staate vor, gegen den man verpflichtet ist. Das besagt, daß in der alternativen Verpflichtung der Gegenstand der Verpflichtung in der Schwebe bleibt, bis man gewählt hat, welche der verschiedenen Verpflichtungen man vorzieht, um die Verpflichtung zu erfüllen. Dieser Fall ähnelt sehr dem Recht der Option, das sich bisweilen einer der kontrahierenden Staaten vorbehält in bezug auf die Wahl zwischen einer Last oder einer gleichwertigen Wohltat. Ein Beispiel enthielt der italienisch-österreichische Vertrag von 1887. In ihm behielt sich Italien das Recht der Option vor zwischen der völligen Ablösung des konventionalen Tarifs zugunsten der Leinen- und Hanferzeugnisse der Monarchie und der Beibehaltung des Vorzugszolles auf seine Seidengewebe bei der Einfuhr in Österreich-Ungarn. Im Jahre 1887 wurde das Recht der Option den Seidengeweben günstig, d. h. die Zölle auf die Leinen- und Hanferzeugnisse blieben unverändert.

130. **Bedingungen, damit die Verträge den höchstmöglichen Nutzen bringen.** — Nachdem wir so die hauptsächlichen Bestimmungen der Handelsverträge dargetan haben, sind die Fälle zu prüfen, in denen sie den kontrahierenden Ländern die größten Wohltaten bringen können, und die Art, wie man sich zu verhalten hat, damit die Wohltaten nicht verringert oder unterdrückt werden.

Bekanntlich ist die notwendige und zureichende Bedingung, damit zwischen zwei Völkern ein Austausch erfolge, die, daß die Grenznützlichkeit nicht auf beiden Märkten dieselbe sei. Dieser Grad schließlicher Nützlichkeit oder Grenznützlichkeit ist die Grundlage des internationalen Austauschs und mithin der Handelsverträge. Der Tauschmaßstab der Waren ist in umgekehrtem Verhältnis zu dem schließlichen Nützlichkeitsgrade der Warenmengen, die nach Ausführung des Austauschs dem Verbrauch dienen.

a) Die Vorteile stehen in direktem Verhältnis zum Unterschiede der Vergleichswerte der Kosten der ausführbaren Waren. — Man darf daher diese Beziehungen in den Handelsvertragsverhandlungen nie aus dem Auge verlieren. Eben darum ist die erste Bedingung, daß ein Handelsvertrag den wechselseitigen Handelsverkehr beträchtlich zu vermehren vermag, die, daß die beiden Länder entgegengesetzte wirtschaftliche Anlagen haben, daß also z. B. eines von ihnen industriell und das andere landwirtschaftlich sei. Unter solchen Umständen muß der Unterschied in den Vergleichswerten der Kosten und im schließlichen Nützlichkeitsgrade der zum internationalen Handel bestimmten Waren erheblich und der Austausch mithin ersprießlicher sein.

Man nehme an, daß zwei Länder, England und Rußland, den Austausch von nur zwei Waren, Korn und Eisen, begünstigen wollen, und daß die Frachtkosten auf den Austausch gar keinen Einfluß üben. In diesem Falle würde, wenn die Kosten der beiden Waren auf jedem Markte wären

	Korn	Eisen
England	100	10
Rußland	8	90,

Rußland, das in der Kornproduktion sehr leistungsfähig ist, sich der Kornproduktion widmen, um Korn mit englischem Eisen auszutauschen, und es hätte davon einen Gesamtgewinn von 82. Zu gleicher Zeit würde England, das eine sehr starke Eisenindustrie besitzt, das russische Korn mit seinem Eisen erwerben und hätte davon eine Gesamtwohltat von 90.

Wenn nun ein drittes Land, Österreich-Ungarn, das weder im industriellen noch im landwirtschaftlichen Sinne vollständig entwickelt ist, das Korn zu 60 und das Eisen zu 40 herstellen könnte, dann könnte es nicht auf einen großen Tauschhandel rechnen, denn es würde als Produzent von Korn die russische und als Produzent von Eisen die englische Konkurrenz finden. Bei Gleichheit der Bedingungen wäre die Teilnahme Österreich-Ungarns am internationalen Handel dürftiger, und seine Erzeugnisse wären nicht so gesucht wie die den beiden anderen Ländern eigentümlichsten. Wenn aber England die russische Nachfrage nach Eisen nicht zu befriedigen vermöchte, dann träte Österreich-Ungarn in Aktion, und wenn Rußland nicht die ganze englische Nachfrage nach Korn zu befriedigen vermöchte, desgleichen. Der wechselseitige Vorteil würde sich aber nach und nach ermäßigen.

Wir können daher sagen, daß die Handelsverträge, wenn sie auch den Ländern, in denen der Unterschied der Vergleichswerte der Kosten größer ist, größeren Vorteil bringen, sich auch mit Nutzen ausdehnen können auf die Länder, in denen dieser Unterschied geringer ist, und daß eine solche Ausdehnung begrenzt ist durch die Angemessenheit, bei sich selber die Waren herzustellen, die zuvor vermittels Austauschs beschafft wurden. Die Handelspolitik und die Handelsverträge, die ihr Werkzeug sind, müssen daher die Verschiedenheit der Vergleichswerte der Kosten immer als leitenden Gesichtspunkt haben.

b) Die Vorteile stehen in umgekehrtem Verhältnis zu dem wirtschaftlichen Abstande zwischen den vertragschließenden Ländern. — Allein der Gesichtspunkt der Verschiedenheit der Vergleichswerte der Kosten ist, so wichtig er ist, doch zusammenzuhalten mit einem anderen, nämlich dem der geographischen Abstände und der Transporte, die man zusammenfassen kann als „wirtschaftliche Abstände".

Wenn in unserem Falle Österreich-Ungarn so nahe an England wäre, daß seine Waren, trotzdem sie zu höheren Kosten hergestellt sind, auf den englischen Markt zu niedrigeren Preisen gelangen könnten als die russischen, dann würde natürlich Österreich-Ungarn von den Engländern Zollermäßigungen zugunsten seines Korns verlangen. Und England würde sie gern geben, wofern es seinerseits Begünstigungen für sein Eisen erhielte, das gleichfalls wegen des sehr geringen Abstandes auf dem österreichisch-ungarischen Markte die Eisenerzeugnisse anderer entfernterer Märkte aus dem Felde schlagen könnte.

Wir können daher sagen, daß die Nützlichkeit der Handelsverträge sich in direktem Verhältnis bewegt zu dem Unterschiede in den Vergleichswerten der Kosten der ausführbaren Waren und in umgekehrtem Verhältnis zu dem wirtschaftlichen Abstande zwischen den vertragschließenden Ländern.

c) Die Vorteile hängen ab von den Gesetzen der mehr oder minder als verhältnismäßigen Rentabilität. — Es ist aber noch ein anderer Faktor da, dem man streng Rechnung tragen muß: die mehr oder weniger als verhältnismäßige Rentabilität.

Bekanntlich gibt es Produktionen, deren Rentabilität mehr als verhältnismäßig ist zu dem in ihnen angelegten Kapital- und Arbeitsquantum. In diesem Falle wird man bei Unterhandlungen mit dem Auslande die fremden Märkte den Produktionen, die diesem Gesetze folgen, zu erschließen trachten, und die fremden Märkte werden, wenn nicht gerade sehr ernste Gründe schutzpolitischer Art sich entgegenstellen, in ihrem eigenen Interesse deren Einfuhr erleichtern, um so mehr, als die Kosten der in Rede stehenden Erzeugnisse sich allmählich zu ermäßigen neigen werden. In welcher Weise das mehr als verhältnismäßige Erträgnis auf den auswärtigen Handel Einfluß haben muß, kann man verstehen, wenn man daran denkt, daß es ununterbrochen auf die internationalen Werte einwirkt. Die erste praktische Folge des mehr als verhältnismäßigen Erträgnisses ist der abnehmende Wert der diesem Gesetze unterliegenden Waren. Wenn die plötzliche Vermehrung der angebotenen Mengen wirklich beträchtlich ist, dann muß man für diese Ware neue Schichten ausländischer Verbraucher finden (die nationalen sind bereits gesättigt), um nicht Überproduktionskrisen entgegen zu gehen; und die Suche nach ausländischen Verbrauchern

wird um so ängstlicher sein, als der Wert der Ware und damit die Preise in sehr viel rascherem Maße abnehmen, als die Menge dieser Ware zunimmt. Und die Folgen dieser Tatsache verdienen Beachtung. Die freie Einfuhr einer Ware von mehr als verhältnismäßiger Rentabilität und mithin von abnehmendem Werte hat, wenn alle anderen Bedingungen gleich bleiben, zur Wirkung, daß das Bedürfnis und die Nachfrage nach andersartigen Waren entsteht und die vorhandenen oder neuen Industrien zur Produktion dieser Waren unterstützt werden.

Man nehme einmal an, daß Italien überschwemmt würde mit australischen Zerealien von abnehmendem Werte und man in Italien zeitweilig gar kein Bedürfnis empfände, sich gegen diese Ware zu wehren. Wenn nun der Kornpreis um 50% fiele, dann könnten die Verbraucher mit der so erzielten Ersparnis ihrem früher unbefriedigt gebliebenen Bedürfnis nach Fleisch besser genügen. Und wenn Italien natürliche Anlagen für die Züchtung von Vieh hätte, so fände es neuen Anlaß, sich der Viehproduktion zu widmen. Und so sieht man, wie eine entfernte und von den meisten nicht geahnte Ursache, wenn sie von einem guten Handelsvertrage opportun unterstützt ist, nicht bloß auf den Verbrauch einwirken kann, sondern auch auf die Produktion der einführenden Länder.

Es gibt dem gegenüber Produktionen, in denen über einen gewissen Grad der Aufwendung von Kapital und Arbeit hinaus alle weitere Aufwendung erheblich geringere Erträgnisse gibt. Und dann werden die Kosten der Waren zu steigen neigen, d. h. sie werden es allmählich weniger leicht haben, das Hemmnis des Einfuhrzolles in dem kontrahierenden Staate zu überwinden. Daher wird man noch mehr darauf bestehen, größere Erleichterungen für die der weniger als verhältnismäßigen Rentabilität unterworfenen Produktionen gewährt zu bekommen. Wenn es aber noch andere Länder gibt, die zur Versorgung des Landes, mit dem man kontrahiert, beitragen und dieselbe Produktion in einem dieser Länder durch mehr als verhältnismäßige Rentabilität erleichtert ist, dann wird der Markt, in dem die Produktion durch weniger als verhältnismäßige Rentabilität erschwert ist, bei Gleichheit der sonstigen Bedingungen, gut daran tun, auf seinem Verlangen nach Zollermäßigung nicht zu bestehen, da sie doch nur von anderen Produktionszentren ausgebeutet werden würde.

Die Anwendung dieser Grundsätze in der Praxis der Handelsverträge ist verhältnismäßig leicht, wenn man die wirtschaftliche Struktur des eignen Landes und die der Länder, mit denen man unterhandelt, gut kennt. Man weiß z. B., daß das Gesetz der abnehmenden Produktivität von Anfang an in nachhaltiger beständiger Weise nur in den extraktiven Industrien wirkt. In ihnen werden neue glückliche Fügungen die Produktionen steigern können, aber es

beschleunigt sich auch zugleich die Erschöpfung. In der Landwirtschaft wirkt dieses Gesetz erst sehr viel später und nur, wenn man von den Kulturverbesserungen absieht; denn die Erde gehorcht, sobald sie der Bebauung unterworfen wird, zunächst dem gegenteiligen Gesetz, nämlich dem der wachsenden Produktivität.

Dem Gesetz der abnehmenden Produktivität können sich auch nicht immer alle Fabrikindustrien entziehen, da auch hier eine Grenze der produktiven Wirksamkeit besteht. Sicher ist indes hier infolge des wirtschaftlichen und technischen Fortschritts die Spezialisierung der Arbeit häufiger und vielgestaltig, wie die eingeführten Neuerungen von ausgiebigerem Nutzen sind. Die Abnahme der Produktivität findet daher Grenzen.

Diese Grundsätze sollten die Untersuchungen leiten, welche dem Abschluß der Handelsverträge immer voraufgehen; das könnte nicht verfehlen, die Wohltaten der Handelsverträge zu erhöhen und sicherer zu stellen.

131. **Die Handelsverträge und ihr Einfluß auf die Konkurrenz auf den neutralen Märkten.** — **Bei den Handelsvertragsabschlüssen tut man gut, die Anfangsstellung der Märkte, die mit dem unsrigen in der Versorgung des kontrahierenden Marktes konkurrieren können, sehr ernst zu werten. Jedes Land, das in die internationale Konkurrenz eintritt, hat in jenem beliebigen Augenblick, den man in Betracht ziehen will, eine besondere Anfangsstellung, deren Faktoren sind: der erlangte Grad wirtschaftlicher Kultur, die wirtschaftlichen Anlagen seiner Einwohner, die Organisation des Kredits, die Verkehrsmittel und im allgemeinen alle Kräfte, die ihm eine mehr oder minder wirkungsvolle Betätigung in dem Weltkampfe der Waren zu entfalten erlauben.**

Es versteht sich, daß die Anfangsstellungen einen entschiedenen Einfluß haben auf die Endstellungen, d. h. auf diejenigen, die man schließlich einnimmt, nachdem die Handelskonkurrenz zur vollen Entfaltung gelangt ist. Der größere Vorteil wird auf seiten desjenigen Marktes sein, der im Augenblick des Inkrafttretens des Vertrages sich in einer besseren Anfangsstellung befunden hat als die konkurrierenden Märkte. Und so hat man sich eben vorzusehen, daß man nicht alle oder gewisse Zollzugeständnisse des Kontrahenten, von denen dann ein dritter Markt den ausschließlichen oder hauptsächlichen Vorteil hat, durch eigene Zugeständnisse zu eigenem Nachteil bezahlt.

Daß ein Markt an die Stelle eines andern in der Versorgung eines dritten Marktes tritt, kann auch kommen von einer größeren

Fruchtbarkeit der Arbeit in der Produktion der Ware, welche die geringeren vergleichsweisen Kosten macht, oder auch von einer geringeren Fruchtbarkeit der Arbeit in der Produktion der Waren, welche die größeren vergleichsweisen Kosten macht: von einer relativen Überlegenheit oder einer relativen Unterlegenheit. Ferner spielt die Höhe des Aufgeldes eine Rolle im Sinne der Abänderung ebenso wie der inneren, so der internationalen Wirtschaftsbeziehungen eines Landes.

132. **Weshalb die Handelsverträge nicht brüsk gebrochen werden sollen.** — Welches auch immer der Erfolg eines Handelsvertrages sei, so soll man ihn doch nicht brüsk unterdrücken. Ist der Vertrag in seinen Ergebnissen gut gewesen, dann wird die Unterdrückung von einer erheblichen Störung gefolgt sein. Die Handelsverträge führen nicht selten eine Spezialisierung von Kapital und Arbeit herbei und auch eine territoriale Produktionsteilung. Je dauernder und liberaler der Vertrag ist, desto erheblicher werden diese Wirkungen sein und entschiedenen Einfluß auf die Endstellung haben, die dargestellt wird von der erworbenen Befähigung zu wechselseitiger Warenversorgung.

Wenn nun der Vertrag nach langer und wohltätiger Dauer nicht erneuert wird, dann erkennen wir, daß das Ziel gewechselt ist. Diese beiden Märkte, die wieder verhältnismäßig geschlossene geworden sind, müssen sich zu einer neuen Arbeitsteilung und, was noch schlimmer ist, zu einer Wiederverteilung der Produktionsfaktoren anschicken. Das kommt von der allgemeinen Auflösung der Anfangsstellungen, einer Auflösung infolge der Abänderung des Zieles, die zu Ruinen, zur Verstreuung von Kräften, zur Bildung von vielfältigen Übererträgen und Untererträgen führt. Das bedeutet, daß man eine Krisis erlebt mit allen ihr anhaftenden Störungen.

Unter dem Einfluß des französisch-italienischen Handelsvertrages von 1881 hatte sich die dem Weinbau gewidmete Bodenfläche in Italien sehr vergrößert: lange Zeit hindurch war das Ziel der Anfangsstellungen des italienischen Weinbaus der französische Markt. Der Handelsvertrag, der Italien sehr nützlich war, wurde 1888 brüsk gebrochen. Es änderte sich daher das Ziel, was zu einer Revolution in den Anfangsstellungen führte. Das Ziel, das außerhalb des heimischen Marktes gewesen war, sprang in ihn hinein. Die piemontesischen Weinberge, die während des Handelsvertrages eine minder günstige Anfangsstellung gehabt hatten als die südlichen Weinberge, erwarben nun, da das Ziel im Inlandsmarkte lag, eine günstigere als diese. Die südlichen versuchten anzukämpfen, aber die Umstände waren gegen sie, und sie machten eine ruinöse Krise durch.

Dem läßt sich freilich einigermaßen begegnen, indem man durch ausgedehntere Anwendung des Systems der Handelsverträge die Aus-

tauschbeziehungen erweitert und eine einseitige Orientierung der Produktion verhütet, so daß der Rückschlag eines heftigen Abbruchs der Handelsbeziehungen mit einem Staate einen geringeren Teil der Volkswirtschaft trifft und überdies durch den Fortbestand und die Ausbildung des anderweitigen Austauschverkehrs mehr oder minder abgeschwächt ist.

133. **Die wirtschaftliche Gleichwertigkeit als Grundlage der Handelsverträge.** — Die Unterhandlungen für einen Handelsvertrag müssen, wenn auch beide kontrahierenden Länder sich zu schützen suchen, in der festen Absicht geführt werden, zu einem vollständigen Übereinkommen zu gelangen. Und dies im Interesse der Kontrahenten selber, denn es ist immer besser eine Tauschbetätigung zu haben, als keine zu haben. Der Austausch setzt immer einen Vorteil voraus für jedes der beiden Länder, die ihn ausüben. Wenn dieser Vorteil insgesamt 100 beträgt, kann er sich halb und halb verteilen oder auch 60 für A und 40 für B sein. So lange nun ein, wenn auch noch so geringer Bruchteil zum Vorteil von B ist, ist es für diesen angebracht, den Austausch möglich zu machen, weil er sonst auch diesen geringen Vorteil verlieren würde. Der Markt A würde anderseits in Anbetracht viel höheren Gewinnes nicht zögern, dem B erheblichere Zugeständnisse auf andere Waren zu machen, auch wenn das Verhältnis der wechselseitigen Vorteile sich umkehren sollte.

Der Handelsvertrag wird um so ersprießlicher sein, je ausgedehnter und vernunftgemäßer die Zollermäßigungen sind und eine je größere Fülle von Austauschbeziehungen er herbeiführen wird; denn die Zunahme der Austauschbeziehungen bedeutet eine Mehrung der Vorteile. Ist es aber gerecht, wird man fragen, daß von dem Gesamtvorteil 100, den die Gesamtheit der Austauschhandlungen bringt, $^{3}/_{4}$ oder $^{4}/_{5}$ oder $^{5}/_{6}$ zugunsten des einen der Kontrahenten geht, während dem anderen nur $^{1}/_{4}$ oder $^{1}/_{5}$ oder $^{1}/_{6}$ bleibt? Nein! Daß eine Verschiedenheit in der Verteilung des Gewinnes bei jeder Austauschhandlung besteht, macht wenig aus; es ist aber gerecht, daß im ganzen die wechselseitigen Vorteile sich die Wage halten und daß der Handelsvertrag das sichere, was man wirtschaftliche Gleichwertigkeit nennt. Dabei hat man aber darauf zu achten, daß die wirtschaftliche Gleichwertigkeit nicht gegeben wird durch die Gleichheit der Zollermäßigungen, daß diese und jene nicht ohne weiteres etwas miteinander zu tun haben. Trotz ungleicher gegebener und empfangener Zollermäßigungen kann die wirtschaftliche Gleichwertigkeit der Zugeständnisse erreicht sein durch deren Wirkung auf die beiderseitige

nationale Produktion, auf die wechselseitige Konkurrenz, auf den Umfang des beiderseitigen Tauschverkehrs[1].

Die Staaten, die eine beträchtliche Menschenauswanderung haben, täten politisch weise, sich mit den Einwanderungsländern durch Handelsverträge zu verbinden. Denn die Auswanderer sind treue Verbraucher der Waren der Heimat und würden sich ihrer noch mehr bedienen, wenn ihr Verkaufspreis infolge Verminderung der Zollgebühren niedriger würde.

Die Politik der Handelsverträge scheint die geeignetste, um den Tauschverkehr von Land zu Land zu fördern, um jedes Übermaß von Zollauflagen zu beseitigen und um die einzelnen Märkte minder mißtrauisch gegeneinander zu machen.

[1] Die Menge der Waren, welche infolge des Übereinkommens wahrscheinlich wechselseitig ausgetauscht werden wird und die man bei den Vertragsunterhandlungen auch in Betracht ziehen muß, ist sehr schwer zu berechnen; immerhin ist manchmal eine annähernde Berechnung möglich.

Fünftes Kapitel.

Die Zollautonomie und die Klausel der Meistbegünstigung.

134. Die Zollautonomie. — 135. Die Klausel der Meistbegünstigung. — 136. Entwicklung der Klausel der Meistbegünstigung. — 137. Mißstände, die durch diese Klausel ausgeschaltet werden. — 136. Gründe für und gegen die Klausel.

134. Die Zollautonomie. — Von den beiden Formen der Handelspolitik haben wir des längeren gesprochen. Diese Formen können aber abgeschwächt oder verschärft werden durch besondere Mittel. Die streng schutzzöllnerische oder streng freihändlerische Richtung wird von vielen Ländern mit Grund verschmäht. Sie halten sich vielmehr an Methoden, welche einfache Tendenzen zum Schutzzoll oder zum Freihandel darstellen. Man hat solchermaßen viele Abstufungen des Schutzsystems, von denen einige dem Freihandel und andere wiederum dem Verbotsystem sehr nahe kommen können.

Die Autonomie entzieht sich, wie leicht begreiflich ist, jedweder kontraktlichen Bindung. Sie will, daß der Staat immer Herr seiner Tarife sei, damit er sie bei jeder neuen Begier der Produzenten ändern könne. Sie ist eine beständige Drohung über dem verwundbaren Haupte der Verbraucher, eine immer zum Vorteil des Kapitals verwendungsbereite Waffe.

Die Autonomie bedient sich eines einzigen, auf alle anwendbaren und schwer abänderlichen Tarifs, wie das amerikanische System; oder auch des Doppeltarifs, Höchst- und Mindesttarifs, wie das französische System. Der erste dieser beiden letzten Tarife soll auf diejenigen fremden Länder anwendbar sein, welche den nationalen Waren nicht die günstigste Behandlungsweise einräumen oder auch nur Tarife auf sie anwenden, die als zu belastend angesehen werden. Er ist also unter diesem Gesichtspunkte ein Vergeltungsmittel. Er ergibt sich aus der fast einförmigen Erhöhung der Zölle des Mindesttarifs, und sein Dasein ist im Grunde nicht gerechtfertigt, weil in allen Zollgesetzen der exekutiven Gewalt die Befähigung erteilt ist, in sehr hohem Maße

jedweden Zoll zu steigern, falls fremden Maßnahmen vergolten oder ein Zollkrieg eingeleitet werden soll. Auch die Länder ohne Höchsttarif können augenblicklich und zu jeder Zeit die Einfuhr feindlicher Märkte durch Differenzialtarife treffen. In Zeiten des Handelsfriedens ist der Höchsttarif also eine unanwendbare Waffe, und in Zeiten des Kampfes sind andere und noch furchtbarere Waffen als der Höchsttarif sofort zur Hand.

Wie gesagt, kann man den Höchsttarif nicht bloß auf die Länder anwenden, welche nicht das günstigste Regime einräumen, sondern auch auf die, welche es zwar einräumen, aber die nationalen Waren in einem vermeintlich zu sehr belastenden Maße treffen. In dieser letzteren Eventualität ist das einzige Verfahren, um das Hemmnis der nationalen Ausfuhr zu beseitigen, der Abschluß eines Handelsvertrages mit dem Lande, das so hohe Zölle auferlegt. Man kann es in den Verhandlungen veranlassen, diese Zölle zu ermäßigen, und ihm als Gegengabe gleichwertige Vergünstigung darbieten. Schließt man aber a priori jedes Abkommen aus und greift zum Höchsttarif, so kann man, da ja auch jenes andere Land unsere Mindesttarif-Zölle als übertrieben hoch angesehen haben kann, den Weg zu einem für beide Teile ersprießlichen Handelsverhältnis ganz versperren.

Die Autonomie verbannt die Klausel der meistbegünstigten Nation. Das schließt nicht aus, daß die Staaten mit Zollautonomie von fremden Staaten die Meistbegünstigung für sich verlangen; Frankreich und die Vereinigten Staaten tragen in der Tat keinen Augenblick Bedenken, demgemäß vorzugehen und mit dem Höchsttarif beziehentlich mit besonderen Vergeltungsmaßnahmen die Waren aus Staaten zu bedenken, die ihnen nicht die Meistbegünstigung gewähren. Das stimmt wenig mit dem Sprichwort: was du nicht willst, daß man dir tu, das füg' auch keinem anderen zu! Die Autonomie setzt die automatische Regel an die Stelle der Erörterung, sie handelt mithin ohne Rücksicht auf Billigkeit, weil sie eine Mäßigung und Unterscheidung nicht kennt. An die Stelle des unveränderten und sicheren, weil durch Verträge gewährleisteten wirtschaftlichen Friedens setzt sie eine andauernde Gefahr von Krieg, Unsicherheit und Spannung, bei der der Tauschverkehr keine Zuversicht gewinnen kann und er nicht gestärkt und gefördert wird.

Die Aufgabe des Schutzes ist dem Mindesttarif vorbehalten, der den Bedürfnissen der nationalen Arbeit genau entsprechen müßte. Der Grundfehler dieses Tarifs besteht darin, daß er selten Zollermäßigungen zuläßt, niemals jedoch wesentliche Zollermäßigungen. Es ändern sich die Bedingungen der nationalen Arbeit, bis daß sie

stark genug wird, um der Konkurrenz des Auslandes zu widerstehen, aber die festgesetzten Zölle ändern sich durchaus nicht. Dieser Tarif ist zwar von Rechts wegen veränderlich wie jedweder Akt innerer Gesetzgebung, bleibt aber tatsächlich für sehr lange Zeitabschnitte unberührt.

Unter dem Schutz des Mindesttarifs entstehen und gruppieren sich Interessen, die seine Abänderung schwierig machen. Es handelt sich um Tarife, in denen alle Formen der nationalen Arbeit geschützt sind und in deren Erhaltung also alle Interessenten sich solidarisch fühlen. Bessern sich die nationalen Produktionen wirtschaftlich oder technisch und bleiben die Zollsätze unverändert, so ist für jene der Schutz gestiegen und wächst sich, da und insofern er das bei der Entstehung der Produktion für notwendig erachtete Maß übersteigt, zu einer illegitimen Prämie für die Produzenten aus. Für die Verbraucher bleibt allerdings das Opfer das gleiche wie früher, aber dieses Opfer wird offenbar ganz ungerecht, wenn es sehr wohl abnehmen oder ganz unterbleiben könnte.

Doch die Autonomie beschränkt sich nicht einmal darauf, den Zollschutz für eine lange Reihe von Jahren, ja für eine unbegrenzt lange Zeit fest zu erhalten. Sobald sie erst einmal eingeführt ist, beginnt, da ja die Zölle von jeder internationalen Bindung frei sind und die Schutztendenz keinen Zügel erfährt, eine Reihe von vereinzelten Maßnahmen zu dem Zwecke, bald den einen und bald den anderen der autonomen Zölle noch zu verstärken.

So schien in Frankreich das Gesetz vom 11. Januar 1892, welches das autonome System einführte, die Zollordnung auf eine für lange Jahre unveränderliche Grundlage zu stellen, und seine Befürworter erklärten sich auch einmütig in diesem Sinne. Indessen finden wir schon am 4. Juli 1894 eine Abänderung, welche einige der eben votierten Zölle erhöhte, eine Abänderung, der bereits zwei Einfuhrverbote aus angeblich sanitären, in Wirklichkeit schutzzöllnerischen Beweggründen voraufgegangen waren. Von 1894—1898 finden wir dann noch weitere vierzehn Gesetze, welche die so kurz zuvor votierten Zölle im Sinne der Erhöhung abänderten. Auch nach 1898 folgen in kurzen Abständen weitere Gesetze, um bald die eine und bald die andere Kategorie von Produzenten zu befriedigen. Hingegen waren in den Jahren, in denen Frankreich die Politik der Handelsverträge befolgte, die Abänderungen des Zollsystems viel weniger zahlreich und nicht immer im Sinne der Erhöhung. Man versteht also den heftigen Widerstand, der von den am Schutzsystem egoistisch interessierten Kreisen den Handelsverträgen gemacht wurde; denn bei den Handelsverträgen werden Zölle — und sie zählen in manchen Fällen nach Hunderten — für die ganze mehrjährige Dauer der Verträge ermäßigt und vor allem gebunden.

Das System der Zollautonomie vernachlässigt die Interessen der Ausfuhrindustrie, die ein besonderes Interesse daran hat, die natio-

nalen Zölle ermäßigt zu sehen, weil solche Ermäßigung als Gegenleistung die Ermäßigung der fremdländischen Einfuhrzölle zur Folge zu haben pflegt. Man kann wohl sagen, daß eine der Ursachen, welche in den letzten Zeiten zur Eindämmung der französischen Ausfuhr beigetragen haben, in der Zollautonomie zu erblicken ist, die die französische Republik mit so viel Begeisterung ins Leben rief. Das wird freilich vielfach geleugnet mit der Begründung, daß die Ausfuhr der Länder mit Zollautonomie fast allenthalben das günstigste Regime genießt, genau so wie es die Länder genießen, welche das System der Handelsverträge haben. Dabei aber wird folgendes übersehen.

Die modernen Tarife sind äußerst spezialisiert, wie man aus der ungeheueren Zahl von Artikeln und Unterartikeln, die sie enthalten, erkennt. Wenn nun zwei Länder einen Handelsvertrag abschließen, suchen sie sich wechselseitige Begünstigungen zu sichern auf diejenigen Waren, in deren Herstellung sie eine besondere Tüchtigkeit erworben haben. Diese Begünstigungen werden nun allerdings in der Folge indirekt auch auf die Märkte ausgedehnt, welche Zollautonomie haben, aber es kommt nicht häufig vor, daß diese Märkte ebenso spezialisierte Produktionen haben wie diejenigen, welche die Begünstigungen direkt ausgemacht haben. Es ist daher fast unmöglich, daß sie von ihnen dieselben wohltätigen Wirkungen haben können. Allenfalls wird das für wenige Waren der Fall sein, sicherlich nicht für viele oder gar alle, denn dazu sind die modernen Produktionen zu spezialisiert, ebenso wie die Zolltarife.

In der Zollautonomie ebenso wie im Schutzzollsystem haben wir verschiedene Abstufungen. Die strengste Form ist die, welche Frankreich jetzt eigen ist und nur sehr seltene, ganz ausnahmsweise Abweichungen vom Prinzip zuläßt. Eine minder ausschließliche Form der Autonomie ist z. B. die derzeitige amerikanische. Die Zollordnung der Vereinigten Staaten gründet sich auf einen einzigen Tarif, der ohne Unterschied auf alle Länder angewandt werden müßte. Der Artikel 3 dieses Tarifgesetzes gestattet jedoch den Abschluß von Wechselseitigkeitsverträgen mit dem Auslande, setzt indes a priori das Maß der zu gewährenden Ermäßigungen fest und zählt die zu begünstigenden Erzeugnisse auf, zehn im ganzen. Die kraft des Artikels 3 geschlossenen Verträge sind daher in doppeltem Sinne beschränkt, in der Zahl der Erzeugnisse und im Maß der zu gewährenden Erleichterungen. Hingegen ist Artikel 4 desselben Tarifs liberaler. Er ermächtigt, auf die Dauer von fünf Jahren, andere Verträge abzuschließen, deren Zugeständnisse in der Regel 20 % der festgesetzten Zölle nicht überschreiten dürfen, aber sogleich auf jedwede Ware ausgedehnt werden können,

Verträge, die ausnahmsweise, aber immer nur für fünf Jahre, auch bis zur Gewährung völliger Zollfreiheit gelangen können. Wenn dieser Artikel 4 ausgedehnte Anwendung fände, dann verschwände die Zollautonomie; denn bei den Unterhandlungen mit den auswärtigen Staaten käme man dazu, einen Konventionaltarif zu schaffen.

Bei ihrer ungeheuren Entwicklung wurde die nordamerikanische Produktion die Wirkungen scheinbar kaum gewahr, die im allgemeinen der Zollautonomie folgen. Der Umstand ist jedoch bezeichnend, daß viele hervorragende Amerikaner, darunter der verstorbene Präsident Mc. Kinley, neuerdings dem System der Handelsverträge zuneigen und in diesem Sinne einen Anfang von Rechts wegen, wenn auch nicht tatsächlich — der Senat wollte keinen Wechselseitigkeitsvertrag gemäß Artikel 4 erörtern — mit dem Artikel 4 des gegenwärtigen Tarifs gemacht haben. Es ist freilich anzumerken, daß dieser Artikel für manche Leute eine ganz andere Bedeutung haben sollte und hatte: er sollte nämlich eine Handhabe abgeben, um die Tarife höher als nötig halten zu können, indem man die Meinung erweckte, daß viele der Zölle in den künftigen Verträgen mit dem Auslande um 20 % ermäßigt und manche sogar ganz unterdrückt werden würden.

135. Die Klausel der meistbegünstigten Nation. — Die Handelsverträge enthalten mit seltenen Ausnahmen die Klausel der meistbegünstigten Nation. Sie wird von fast allen Staaten angewandt, sowohl von denen, welche die Handelsverträge mit gebundenen Tarifen haben, wie von denen mit Zollautonomie. Diesen letzteren bringt sie die Verpflichtung, der Einfuhr der ausländischen Erzeugnisse den Mindesttarif zu bewilligen, wogegen die ausgeführten nationalen Erzeugnisse den Anspruch auf die Konventionaltarife haben. Den ersteren bringt sie die Verpflichtung, wechselseitig die Konventionaltarife anzuwenden.

Manchmal bildet sie die einzige Grundlage des Übereinkommens zwischen zwei Staaten, welche es für opportun erachten, keinerlei Zollermäßigung zu gewähren, die sich aber wechselseitig die mildesten — seien es nun konventionale oder mindeste — Tarife anwenden wollen.

Die Bezeichnung „Mindesttarif" gibt einen genauen Begriff von seinem wirklichen Inhalt und mithin von seiner praktischen Tragweite, nicht jedoch die Bezeichnung „Konventionaltarif". Mindesttarif besagt genau den niedrigsten Stand, den die Zölle erreicht haben oder erreichen werden. Konventionaltarif ist hingegen eine nicht ebenso strenge Bestimmung: man konnte für dieselbe Ware zwei oder mehr konventionale Zölle haben von wechselnder Höhe, abgeschlossen mit

zwei oder mehr fremden Ländern. Das besagt, daß jeder dieser Zölle angewendet würde auf die Ware aus demjenigen Lande, mit dem jeder der Zölle vereinbart wurde. Die Unzuträglichkeiten des Systems wären ungeheuer, der Vorteil ginge ganz zum Wohle des glücklichen Landes, das Anrecht hat auf den niedrigsten Konventionalzoll, und nicht zum Wohle der anderen Länder, die zwar auch konventionale Zölle genießen, aber eben höhere. Dasjenige beliebige Land, welches eine verlangte und erhaltene Begünstigung bezahlt hätte, sähe sich bald in seinen Hoffnungen dadurch enttäuscht, daß durch nachfolgende Verhandlungen anderen konkurrierenden Ländern weitere und beträchtlichere Ermäßigungen gewährt werden könnten. Kurzum, es würde jede Sicherheit in den Abmachungen fehlen, und es wäre die wirtschaftliche Gleichwertigkeit nicht mehr möglich. Es würde die Grundlage wegfallen, auf der jeder Handelsvertrag ruht, und man würde die Politik der Verträge aufgeben, weil sie zu viel Schwierigkeiten und Gefahren bieten.

So schweren Mißständen hilft die Klausel der meistbegünstigten Nation ab. Kraft derselben wird die Anwendung des konventionalen Tarifs automatisch erweitert und im Verhältnis die Anwendung des allgemeinen Tarifs eingeschränkt. Mit der Klausel gehen beide Länder die Verpflichtung ein, wechselseitig aufeinander alle Zollerleichterungen auszudehnen, welche jeder der Kontrahenten anderen Ländern gewährt hat oder gewähren wird. Man braucht nur einen Augenblick die Wirkungen dieser Klausel zu überdenken, um zu begreifen, daß mit ihr die oben angedeuteten Unzuträglichkeiten sich nicht einstellen können. Die Klausel ist die große Ausgleicherin der konventionalen Zölle, und als solche entfaltet sie einen freihändlerischen Einfluß in den Ländern, welche die Handelsverträge ausüben und sich der Klausel anvertrauen. Der Handelsverkehr wird von ihr ansehnlich und wohltätig beeinflußt. Deutschland schloß 1891 einen Handelsvertrag mit Italien, 1892 einen mit Serbien, 1893 einen mit Rumänien und 1894 einen mit Rußland. Alle diese Verträge brachten erhebliche Zugeständnisse auf die deutschen landwirtschaftlichen Tarife, und die späteren Zugeständnisse wurden kraft der Klausel auch Italien zuteil. Auch Italien schloß 1892 einen Vertrag mit der Schweiz, dessen Vereinbarungen, die Zollermäßigungen industriellen Charakters enthielten, auch auf Deutschland ausgedehnt wurden, das sie sich sehr zunutze machen konnte.

136. **Entwicklung der Klausel der meistbegünstigten Nation.** — Die Klausel der meistbegünstigten Nation hatte nicht

immer dieselbe Bedeutung. Seit sehr fernen Zeiten erhielt sie bald mehr, bald minder weite Bedeutung. Im Handelsvertrage vom 6. Februar 1778 zwischen den Vereinigten Staaten und Frankreich finden wir sie in dem Sinne gefaßt, daß „die beiden kontrahierenden Parteien sich wechselseitig und ohne weitere Entschädigungen die Begünstigungen ausdehnen werden, welche von jeder Partei dritten Staaten ohne Gegengabe werden gewährt werden, und daß, wenn solche Begünstigungen, aber gegen Entschädigung gewährt werden, der andere Kontrahent sie soll auch für sich beanspruchen dürfen, wenn er seinerseits die gleiche Entschädigung zu leisten bereit sein wird."

Im Handelsvertrage vom 4. März 1835 zwischen Griechenland und Österreich-Ungarn — übrigens wurde schon vor diesen beiden im Artikel 3 des russisch-englischen Vertrages von 1766 der Klausel die weitere Bedeutung gegeben — finden wir, daß die Klausel in eben diesem Sinne aufgefaßt und angewandt wird. Die Einschränkungen der Klausel hatten in diesen Verträgen das folgende Ergebnis: die neuen Begünstigungen erstreckten sich frei auf die beiden kontrahierenden Staaten, wenn sie einem dritten Staate frei gegeben wurden; sie erstreckten sich jedoch bloß bedingt, wenn sie anderen bedingt gewährt worden waren.

Bald aber gab es Beschränkungen anderer Natur. Im Artikel 19 des französisch-englischen Vertrages von 1860 finden wir, daß die Klausel nur Wirkung hat für die in den gebundenen Tarifen berücksichtigten Waren. Das besagt, daß die weiteren Zugeständnisse auf die kontrahierenden Länder ausgedehnt werden konnten, so lange sie die im Vertrage berücksichtigten Waren betrafen, nicht hingegen für die übrigen Waren. Diese Beschränkung verstieß zu sehr gegen die damals vorwiegenden freihändlerischen Grundsätze, so daß in dem Ergänzungsvertrage vom 16. November 1860 der Klausel die erweiterte Bedeutung gegeben wurde. Und mit dieser Bedeutung fand die Klausel Aufnahme in fast allen, nach dieser Zeit geschlossenen europäischen Handelsverträgen. Wir finden sie so in den Verträgen, welche Preußen namens des deutschen Zollvereins 1862 mit Frankreich und 1865 mit Belgien abschloß. In den Verträgen, welche im letzten Jahrzehnt in Europa geschlossen wurden, finden wir ferner, daß die Klausel nicht bloß im weitesten Sinne genommen ist, sondern sich noch erstreckt auf die Methoden der Bezahlung der Zölle und auf die anderen finanziellen Einrichtungen, die mit dem Grenzzollwesen in Verbindung stehen.

Die vollständigste Formel, mit der das günstigste Regime festgelegt wird, ist die im Artikel 1 des italienisch-schweizerischen Handels-

vertrages vom 13. Juli 1904 enthaltene. Sie lautet: „Die kontrahierenden Parteien gewährleisten sich wechselseitig in betreff der Einfuhr, Ausfuhr und Durchfuhr die Rechte und die Behandlung der meist begünstigten Nation". Und dann, gleichsam als Erklärung, ist hinzugesetzt: „Jede der kontrahierenden Parteien macht sich infolge dessen verbindlich, die andere umsonst profitieren zu lassen von allen Vorrechten und Begünstigungen, die sie in den vorgenannten Beziehungen einer dritten Macht gewährt hat oder gewähren würde, namentlich was betrifft den Betrag, die Garantie und die Einziehung der Zölle, seien sie in dem gegenwärtigen Vertrage festgelegt oder nicht, die Zolldepots, die inneren Steuern und Gebühren, die Formalitäten und die Behandlung der Speditionen auf dem Zollamt, die Akzise- oder Verbrauchssteuern für Rechnung des Staates, der Provinzen, der Kantone oder Gemeinden. Es sind jedoch ausgenommen die gegenwärtig bewilligten oder künftig etwa zu bewilligenden Begünstigungen anderer benachbarter Staaten, um den Grenz-Handelsverkehr zu erleichtern."

Eine noch umständlichere Formel als diese ließ sich vielleicht nicht mehr zustande bringen.

137. Mißstände, die durch die Klausel ausgeschaltet werden. — Aus dem Gesagten ergibt sich, daß die Klauseln der meistbegünstigten Nation mehr oder minder umfassend sind, je nachdem: 1. die Zugeständnisse mit vollem Recht ausgedehnt werden auf alle Waren der kontrahierenden Länder ohne irgendwelche Beschränkungen, wie das jetzt unter den Staaten Europas gehandhabt wird; 2. die ferneren Zollermäßigungen nur ausgedehnt werden auf die in den gebundenen Tarifen, welche jedem Handelsvertrage beigegeben sind, berücksichtigten Waren; 3. diese Zollermäßigungen immer nur dann ausgedehnt werden, wenn einer der kontrahierenden Staaten sich bereit findet, sie in derselben Weise zu erwidern, in der sie ein anderer Staat erwidert hat.

Es bedarf keiner Worte, daß nur oberflächliches Urteil diese reflektierten Vorteile als geringer einschätzen kann für das Land, welches größeren Gebrauch von Handelsverträgen macht, als für das Land, das spärlicheren Gebrauch von ihnen macht.

Das letzte Ergebnis der differenzialen Behandlung, denn darauf käme die Unterlassung der Anwendung der Klausel hinaus, wäre dies, daß einige Waren aus dritten Staaten von der Versorgung eines bestimmten Marktes ausgeschlossen würden. Dieser Ausschluß wäre bestimmt von dem Begünstigungszoll, der dadurch, daß er aus-

schließlich einem Lande zum Vorteil gereicht, das Tauschverhältnis der aus diesem Lande kommenden Ware so gestaltet, daß die verwandten Waren anderer Staaten, da sie nicht denselben Zoll genießen, es nicht gleichfalls annehmen können und fernbleiben müssen.

Die Klausel hat das Verdienst, so wenig wie möglich die Vergleichswerte der Kosten zu beeinflussen oder, noch besser, den in den Kosten bestehenden Unterschied unverändert zu erhalten. Sie bewirkt also, daß der Austausch in Anbetracht der nunmehr allgemeinen Anwendung der Zölle von diesen so wenig wie möglich beeinflußt werde.

Vielleicht ist auch der Hinweis nicht unangebracht, daß die wirtschaftliche Gleichwertigkeit, selbst wenn sie für jeden einzelnen Vertrag erreicht scheint, doch einigermaßen aufgehoben wird von den indirekten Erleichterungen der Konkurrenz, welche von der verschiedenen Ausdehnung der Handelsvertrags-Politik zweier kontrahierender Staaten abhängen. Doch ist dies kein Mißstand, der die Preisgabe eines Systems bestimmen könnte, das zahllose andere Vorteile bietet.

138. Gründe für und gegen die Klausel. — Viele heftige Kämpfe sind um diese Klausel geführt worden, und auch jetzt fehlt es allemal, wenn die Gelegenheit sich bietet, in den Parlamenten nicht an Leuten, die sie aufzugeben vorschlagen. Gegen die Klausel haben sich fast einstimmig die französischen Handelskammern erklärt, als im Jahre 1880 die wirtschaftlich-zollpolitischen Ereignisse reiften, die im Jahre 1892 zu freier Entfaltung gelangten. Auch in Deutschland äußerte sich eine heftige Gegnerschaft gegen die Klausel. Hierzu trug des Abgeordneten Calwer Buch über „Die Meistbegünstigung der Vereinigten Staaten“ nicht wenig bei, da hier dargetan war, wie die Vereinigten Staaten aus der europäischen Auffassung der Klausel großen Vorteil ziehen, ohne eine Gegenleistung dafür zu machen. Die deutschen Agrarier und im allgemeinen die wärmeren Befürworter des schutzzöllnerischen Systems haben sich seit langem gegen die Klausel erklärt. Die Klausel hat indessen eine große Lebenszähigkeit bewiesen, und unter den großen Ländern sind es nur die Vereinigten Staaten, die sich ihrer nicht bedienen.

Die Vereinigten Staaten behalten sich das Recht vor, Zugeständnisse zu machen gegen gleichwertige Begünstigungen, sowie darüber zu befinden, ob die von einem Staate angebotenen Begünstigungen gleichwertig sind den von einem anderen Staate empfangenen oder nicht.

Die Beweisgründe für und gegen die Klausel sind die folgenden. Indem die Klausel einen Staat verpflichtet, einem anderen ohne direkte Ausgleichsgabe alle, dritten Staaten gewährten oder zu ge-

währenden Vorteile einzuräumen, ändert sie jede Verhältnismäßigkeit zwischen den gegebenen und den empfangenen Wohltaten[1]. Diese Unzuträglichkeit ist aber, wie schon gesagt, gar nicht vorhanden, selbst wenn die Politik der Handelsverträge von den beteiligten Staaten in verschiedener Ausdehnung befolgt wird, und zwar weil die Wohltaten vielleicht größere sind für die einführenden Länder, welche die Klausel gewähren, als für die ausführenden Länder, welche die Klausel genießen. Wenn aber diese Unzuträglichkeit auch vorhanden wäre, so müßte man bedenken, daß es kein System ohne Fehler gibt. Nur auf der genauen Einschätzung der gesamten Gewinne und Lasten, die es mit sich bringt, läßt sich erst ein sicheres Urteil begründen über seinen Wert oder Unwert.

Man bemerkt ferner, daß unter dem Regime der Klausel manchmal der Fall eintritt, daß ein Zugeständnis einem dritten Staate mehr zum Vorteil gereicht als dem Staate selber, der es verlangte und mit entsprechenden Opfern bezahlte. Und das entspricht den Tatsachen. So z. B. erlangte und vergalt Italien im italienisch-deutschen Handelsvertrage von 1891 die Ermäßigung des Zolls auf gepreßte Trauben von 15 auf 4 Mark für den Doppelzentner; indessen hatte Spanien dank der Klausel einen weit größeren Vorteil davon als Italien selbst und vermochte den italienischen Trauben auf dem deutschen Markte eine sehr schädliche Konkurrenz zu machen. Dieser Unzuträglichkeit ist aber nicht schwer abzuhelfen: es genügt, daß man schlauer und umsichtiger sei in den Zollermäßigungen, die man verlangt. Heutzutage, wo die Produktionen so spezialisiert sind, daß kein Land das absolute Übergewicht in jeder von ihnen haben kann, und die Tarife nicht minder spezialisiert sind, so daß man nur genau d e n Zoll zu ermäßigen braucht, welcher der Ware entspricht, die man auszuführen wünscht und in deren Produktion man sehr leistungskräftig ist, ist es sehr leicht zu vermeiden, die Geschäfte anderer zu besorgen.

Man sagt sodann, daß die Klausel die Handelsverträge weniger umfassend mache, und zwar deshalb, weil die kontrahierenden Länder, da sie die Ausdehnung, welche die Anwendung der Klausel annehmen kann, nicht zu erkennen vermögen, zurückhaltender sein werden in der Gewährung von Zugeständnissen, um zu vermeiden, daß andere Länder

---

[1] Das war der Grund, aus dem im Jahre 1895 im Reichstage die Kündigung des Vertrages von 1857 mit Argentinien gefordert wurde. Das Getreide Platas erfreute sich der Ermäßigungen, welche Deutschland Rußland und Österreich-Ungarn gegeben hatte, ohne daß Argentinien irgend eine Gegenleistung gemacht hätte.

sie sich gleichfalls zunutze machen können. Das konnte jedoch wohl früher der Fall sein, jetzt aber nicht, wo man die wirtschaftlichen Bedingungen eines jeden Marktes völlig kennt und man genau die Konkurrenz abschätzen kann, welche jede Ware eines jeden Marktes auf anderen Märkten zu machen vermag. Gesetzt aber, daß diese Konkurrenz von Seiten eines dritten Marktes erfolgen kann, so besteht ja die Möglichkeit, sie eigens auszuschalten und dennoch dem kontrahierenden Staate die Begünstigung zu gewähren, welche er für diese Ware verlangt.

Ein Beispiel. Als Italien zugunsten der österreichisch-ungarischen Weine seinen Zoll von 20 Lire auf 5,77 ermäßigte, wußte es sehr wohl, daß kraft der Klausel eine starke Konkurrenz aus Spanien erblühen könnte. Was tat Italien? Es kündigte das damals bestehende Handelsabkommen mit Spanien und machte ein neues, in dem gesagt war, daß Italien den spanischen Erzeugnissen die günstigste Behandlung einräume, ausgenommen die anderen Ländern nach dem 1. Juli 1892 gewährten Vergünstigungen. Und da die Ermäßigung des Weinzolles nach diesem Datum erfolgt war, so konnte Italien tun, was es wünschte, um seine Interessen anderen Staaten gegenüber wahrzunehmen, und doch gegen die spanische Konkurrenz gedeckt bleiben. Dergleichen Ausnahmen von der Meistbegünstigungs-Klausel finden sich vielfach und allenthalben.

Es ist auch, wie sehr man das auch bestreiten möge, wohl möglich, aus jedem Zugeständnis, das man dem Auslande zu machen geneigt ist, die höchste Nutzwirkung zu ziehen. Ein Beispiel wird das aufklären.

Man nehme an — und die Annahme steht der Wirklichkeit nicht fern — daß Italien geneigt sei, die Einfuhr der Baumwollsachen, der chemischen und der mechanischen Waren zu erleichtern, wofern es angemessene Vorteile für seine agrarische Ausfuhr gewährt bekommt. Man nehme weiter an, daß die Länder, mit denen Italien Verträge schließen will, an der Ausfuhr aller drei Kategorien von Erzeugnissen interessiert seien. Wenn nun, so sagen die Gegner der Klausel, Italien einen Vertrag schließt mit der Schweiz und sie in ihren Baumwollsachen begünstigt, werden Deutschland und Österreich-Ungarn in den künftigen Verhandlungen mit Italien keinerlei Ermäßigung für die von ihnen hergestellten Baumwollsachen verlangen, da sie ja wissen, daß die den schweizerischen Baumwollsachen gewährten Ermäßigungen kraft der Klausel sich ohne weiteres auch auf die deutschen und österreichisch-ungarischen erstrecken. Italien würde daher aus seinen Zugeständnissen nicht den ganzen Vorteil ziehen, auf den es ein Recht hätte, weil Deutschland und Österreich-Ungarn sich der Erleichterungen bedienen würden, die Italien der Schweiz gemacht hat, ohne Italien irgend welche Gegenleistung zu machen. Und wenn Italien Ermäßigungen zugunsten der deutschen chemischen Waren machte, dann würden Österreich-Ungarn und die Schweiz für ihre chemischen Waren nichts verlangen. Dasselbe gilt für die österreichisch-ungarischen mechanischen Waren in bezug auf Deutschland und die Schweiz.

Dagegen ist zu bedenken, daß Italien die gleichen Vorteile wie diese drei Staaten ihm gegenüber genösse in Hinsicht auf die anderen Erzeugnisse und anderen Handelsverträge, welche diese drei Staaten ihrerseits mit dem Auslande

abschließen. Außerdem aber gibt es noch andere Gründe zur Verteidigung der Klausel. Man könnte alle Handelsverträge mit gebundenen Tarifen zu gleicher Zeit abschließen. Alsdann würden die einzelnen Staaten, da sie die Erleichterungen nicht kennen, welche den anderen Staaten gegeben werden, sich sicher stellen, indem sie direkt jene Begünstigungen verlangen, welche ihnen kraft der Klausel zukämen. Und die Begünstigungen würden natürlich durch gleichwertige Zugeständnisse ausgeglichen werden. Deutschland z. B., das sich früher darauf beschränkt hätte, Zollermäßigungen für seine chemischen Waren zu verlangen, und ein gleiches unterlassen hätte in bezug auf die Baumwollwaren, die von Italien bereits im Vertrage mit der Schweiz begünstigt waren, würde nunmehr auch die Erleichterungen für die Baumwollwaren verlangen, da es Zweifel hegen müßte, ob die Baumwollwaren nicht vom italienisch-schweizerischen Vertrage ausgeschlossen oder nur unzureichend begünstigt worden seien.

Aus solchen Erwägungen suchen jetzt alle Staaten, welche die Vertragspolitik befolgen, die mit dem Auslande bereits abgeschlossenen Verträge gleichzeitig ablaufen zu lassen und zu derselben Zeit die neuen Verträge zu schließen. Sie sind auch so klug, den Vertrag geheim zu halten, der vor den anderen fertig geworden ist. Deutschland ließ mit dem 31. Dezember seine Verträge mit Österreich-Ungarn, Italien, der Schweiz, Rußland usw. ablaufen. Österreich-Ungarn tat ein gleiches mit seinen Verträgen mit Italien und Deutschland. Und ebenso handelte die Schweiz mit den im letzten Jahrzehnt aufgenommenen kontraktlichen Verpflichtungen. Fast alle diese Verträge wurden erneuert zwischen 1902 und 1903. Diejenigen unter ihnen aber, die zuerst unterschrieben wurden, wurden erst bekannt gegeben, als die anderen zu Ende geführt waren.

Sehr wohltätig wirkt die Klausel der meistbegünstigten Nation, insofern sie die Waren eines Staates der differenzialen Behandlung entzieht. Das, was der Ausfuhr eines Landes am meisten schadet, ist nicht die Höhe der fremden Tarife, sondern die Verschiedenheit der Zollbehandlung, der seine Waren unterworfen werden im Hinblick auf die gleichartigen Waren eines dritten Landes.

Selbst wenn Gesichtspunkte gegen die Beibehaltung der Klausel der meistbegünstigten Nation vorherrschten, gelangte man schwerlich zu ihrer Abschaffung. Bekanntlich wollen oder können nicht alle Länder Ermäßigungen auf ihre eigenen Einfuhrtarife gewähren. Um unter solchen Bedingungen den Austausch auf eine verhältnismäßig sichere Grundlage zu stellen und um die Gefahr eines differenzialen Regimes zu beschwören, wird immer das beste Mittel dies sein, sich wechselseitig die Klausel zuzugestehen, die ein Friedensregime sichert, ohne irgendeinen Tarif zu verletzen.

In jüngster Zeit hat man in die Bestimmungen der Klausel eine Lücke gerissen, um dem Grenz-Handelsverkehr die gewohnten Er-

leichterungen gewähren zu können. Nicht immer decken sich die politischen Grenzen mit den natürlichen, so daß die benachbarten Bezirke zweier Staaten schweren Nachteil haben von dieser künstlichen Scheidung ihres Territoriums. Dem wird nun abgeholfen, indem man den Austausch der im einen und anderen Teile des Grenzgebiets und nur hier hergestellten Waren erleichtert. Freilich ist man in Verfälschung des Zweckes dieser Maßnahme auch dahin gekommen, Erleichterung des Grenzhandelsverkehrs auch in bezug auf die ganze Produktion einer Ware ohne Rücksicht auf das Territorium, in dem sie produziert wurde, zuzugestehen. So haben die Provinzen an der italienisch-österreichischen Grenze Weinbau, und es ist gerecht, daß der Austausch des in ihnen hergestellten Weines erleichtert werde. Man wollte indessen diese gerechte Erleichterung ausdehnen auf den in anderen Provinzen Italiens hergestellten Wein. Das hätte vielleicht an sich keine große Bedeutung, hat aber eine sehr wesentliche in Rücksicht auf die Klausel der meistbegünstigten Nation. Die Erleichterungen für den Grenzhandel sind, weil sie nicht unter die Klausel fallen, nicht ausdehnbar auf dritte Staaten. Infolgedessen können, wenn man von diesen Erleichterungen einen zu weitgehenden Gebrauch macht, die Einfuhrwaren der Staaten, welche das Benefiz der Klausel genießen, in Wirklichkeit einer differenzialen Behandlung unterliegen und beträchtlichen Schaden erleiden.

Die Kämpfe um die Klausel der meistbegünstigten Nation waren, wie gesagt, immer scharf und lebhaft. Besondere Nahrung erhielten sie durch die Erörterungen über die dem Artikel 11 des Frankfurter Friedens zu gebende Auslegung. In dem Friedensakt wollte Fürst Bismarck, sicherlich auf Anregung von Delbrück, der 1871 die deutsche Handelspolitik leitete, das Zollregime festlegen, das Deutschland und Frankreich während des Friedens wechselseitig aufeinander anwenden würden. Die Hauptbestimmungen des Artikels 11 des Frankfurter Friedens lauten folgendermaßen:

„Les traités de commerce avec différents Etats de l'Allemagne ayant été annulés par la guerre, le Gouvernement français et le Gouvernement allemand prendront pour base de leurs relations commerciales le régime du traitement réciproque sur le pied de la nation la plus favorisée. Sont compris dans cette règle les droits d'entrée et de sortie, le transit, les formalités douanières, l'admission ou le traitement des sujets des deux nations, ainsi que leurs agents. Toutefois, seront exceptées de la règle susdite les faveurs, qu'une des parties contractantes, par des traités de commerce, a accordé ou accordera

à des Etats autres que ceux qui suivent: l'Angleterre, la Belgique, les Pays-Bas, la Suisse, l'Autriche, la Russie."

Die Bestimmungen dieses Artikels sind in Wahrheit etwas zweideutig, und lange Zeit hindurch erörterte man, ob mit dem Vertrage die Anwendung des günstigsten Regimes auf die Zugeständnisse, die von Frankreich und Deutschland nur den oben genannten Ländern gemacht wurden, hat eingeschränkt werden sollen oder auch indirekt ausgedehnt auf die von den beiden Staaten noch anderen Ländern gemachten Zugeständnisse. So z. B.: hätte Frankreich ein Anrecht gehabt auf die Vorteile, die in einem Handelsvertrage zwischen Deutschland und Italien enthalten waren, trotzdem Italien nicht im Frankfurter Frieden berücksichtigt worden ist? Hätte Deutschland ein Anrecht gehabt auf die Vorteile eines Vertrages zwischen Frankreich und Spanien, wenngleich Spanien im Hinblick auf den Frankfurter Frieden ebenso gestellt ist wie Italien? Nach langen, in Deutschland und Frankreich sehr lebhaften, aber alle Länder interessierenden Erörterungen überwog die liberale Auslegung die einschränkende. Das besagt, daß das günstige Regime sich erstreckt auf die Zugeständnisse, welche die beiden interessierten Staaten auch den vom Artikel 11 des Frankfurter Friedens nicht genannten Ländern machen werden.

Der freihändlerische Charakter der Klausel ist offenbar. Man kann logischer Weise nicht verkennen, daß sie in mancher ihrer Bestimmungen mangelhaft sei und auch in manchem Falle Schaden bringen könne. Ihre Vorteile überwiegen aber bei weitem ihre Unzuträglichkeiten, und ihre Anwendung erscheint jetzt mehr wie je wohltätig, da das Wiederaufblühen des schutzzöllnerischen Geistes das Wachstum fruchtbarer Austauschbeziehungen von Land zu Land ernstlich bedroht.

Sechstes Kapitel.

Handelsstatistiken und ihre Vergleichbarkeit.

139. Bedeutung der Handelsstatistiken und ihre Einteilung. — 140. Die Aufstellung der Handelsstatistiken in den verschiedenen Ländern und ihre hauptsächlichsten Mängel. — 141. Die Berechnung der Einheitswerte für die Handelsstatistiken. — 142. Die Vergleichung der Handelsstatistiken.

139. **Bedeutung der Handelsstatistiken und ihre Einteilung.** — Alle Staaten nehmen am Ende bestimmter Zeitabschnitte — im allgemeinen sind es die Sonnenjahre, in den Vereinigten Staaten und Kanada die Finanzjahre — das Inventar der mit dem Auslande ausgetauschten Waren auf.

Dieses Inventar, das vermittels der Handelsstatistiken zur Darstellung gelangt, hat zwar nicht die Bedeutung, die ihm die Merkantilisten beilegten, ist aber nie aus dem Auge zu verlieren.

Die Handelsstatistiken tragen in der Tat dazu bei, die wirtschaftliche Struktur eines Landes bekannt zu machen, und heben die auf dem Gebiete seiner Produktion eingetretenen Veränderungen hervor. Sie lassen uns mit zureichender Genauigkeit einen der Faktoren der Bilanz der Schulden und Kredite, nämlich die Einfuhr und die Ausfuhr, sowie die Bedeutung und die Richtung der Handels- und Geldströmungen erkennen. Sie unterstützen die öffentliche Finanz in der Wahl der ergiebigeren fiskalischen Zölle und gestatten eine ziemlich sichere Schätzung von deren Ertrage. Im Dienste der Handelspolitik dienen sie, die Zugeständnisse und Ausgleichsgaben eines jeden Handelsvertrages abzuschätzen, und zeigen die Märkte an, mit denen die Austauschbeziehungen besser geschützt werden müssen. Diese Statistiken nennen uns überdies die Ergebnisse der Handelsverträge und die Wirkungen, welche jede Veränderung in den Zollordnungen anderer Länder hat. Kurz, es handelt sich um einen Meldedienst von höchstem wirtschaftlichen Interesse, welchen jedes Land von seiner Unvollkommenheit immer mehr zu befreien die Pflicht hat.

Der internationale Handel läßt sich auf zweierlei Weise abschätzen: auf Grund des Wertes der ausgetauschten Waren und auf

Grund ihrer metrischen Mengen. Die letztere Schätzung ist nützlich, wenn es sich darum handelt, mit Genauigkeit die von jeder einzelnen Ware erlittenen Veränderungen in der Einfuhr oder Ausfuhr aus dem Staate kennen zu lernen. In diesem Falle sind die Irrtumsquellen geringer, weil der Umfang oder das Gewicht der Waren unveränderliche Maße haben.

Die metrischen Mengen sind aber nicht auf einen gemeinsamen Nenner zurückzuführen, und es können nicht einmal immer die Mengen derselben Gattung zusammengezählt werden, weil sie sich auf verschiedene Waren beziehen. Wenn somit die quantitative Schätzung nützlich ist, wo es sich um eine einzelne Ware handelt, so ist die nach dem Werte, trotzdem sie minder genau ist, notwendig, wo es sich darum handelt, den Gesamtbetrag des Ganzen oder eines Teils des internationalen Handels zu erkennen. Die Schätzung ist in diesem Falle nie genau, weil der Wert berechnet wird auf Grund des Preises der einzelnen Waren und weil die Preise veränderlich sind. Daraus folgt, daß einer geringeren Wertsumme als die, welche man während eines bestimmten Zeitabschnitts gehabt hat, eine der Menge nach größere Warenbewegung entsprechen kann oder umgekehrt. Daraus ergibt sich, wenn man die Zunahme oder Abnahme des gesamten Handels oder eines Teils von ihm kennen will, die Notwendigkeit, die Summe von Werten zu berechnen, die man gehabt hätte, falls die Preise unverändert geblieben wären, oder auch das Bedürfnis, die erfolgte durchschnittliche Wertzunahme oder Wertabnahme zu berechnen. Diese Berechnung ist natürlich eine der technisch schwierigsten.

Die Handelsstatistiken teilen die Waren ein, je nachdem sie vom Auslande gekauft oder dem Auslande verkauft worden sind. So haben wir den Einfuhrhandel und den Ausfuhrhandel, und jeder dieser beiden großen Zweige ist wieder eingeteilt nach Herkunfts- und Bestimmungsländern; nach der wirtschaftlichen Natur der einzelnen Waren, d. h. ob es sich um industrielle Rohwaren, halb- oder ganz bearbeitete Waren und Nährwaren handelt; nach dem Zweck, zu dem die Waren ein- und ausgeführt werden, d. h. ob sie zum Verbrauch bestimmt sind oder zu einer Vervollkommnungsarbeit, zu zeitweiliger Ein- und Ausfuhr.

Die Art, in der die Statistiken aufgestellt werden, unterscheidet sich erheblich von Land zu Land. Überall aber wird der Grundsatz befolgt, den Handel zu unterscheiden in allgemeinen und speziellen. Der allgemeine Handel umfaßt alle, vom Staate ein- und ausgeführten Waren, ohne ihrer letzten geographischen und wirtschaftlichen Bestimmung Rechnung zu tragen. Seine Ziffern enthalten

somit auch den Transithandel, der keine große Bedeutung für das Land hat, durch das hindurch er sich vollzieht. Natürlich haben diese Ziffern nur einen geringen statistischen und wirtschaftlichen Wert. Der spezielle Handel umfaßt hingegen gewöhnlich die vollständig im Inlande hergestellten oder im Inlande mehr oder weniger bearbeiteten Waren, die dann an das Ausland verkauft werden, oder auch die ausländischen Waren, welche für den inländischen Verbrauch oder zur Ausstattung der inländischen Fabriken erworben werden.

Natürlich ist der spezielle Handel sehr viel interessanter als der allgemeine. Er ist die getreue Resultante der nationalen Bedürfnisse, was man vom allgemeinen Handel nicht sagen kann. Es handelt sich, wie leicht einzusehen ist, nur um eine verhältnismäßige Treue. So z. B. figurieren bei der Ausfuhr als nationale Waren die Fabrikerzeugnisse aus den vom Auslande eingeführten Rohstoffen; tatsächlich hat freilich der Wert dieser, im Inlande umgebildeten ausländischen Rohstoffe vermöge der nationalen Arbeit beträchtlich zugenommen[1].

In den internationalen Vergleichungen hat man dem speziellen Handel Rechnung zu tragen.

Die Statistiken eines jeden Landes folgen nun zwar diesem großen Einteilungsprinzip, registrieren aber in verschiedener Weise die Waren, welche den einzelnen Kategorien angehören. Diese verschiedene Aufstellung hängt vor allem von dem Bedürfnis ab, bis in die kleinsten Einzelheiten den Gang derjenigen Zweige des internationalen Handels kennen zu lernen, die den inneren Markt mehr interessieren. Damit ist gesagt, daß diese Einteilungen direkt abgeleitet sind von der wirtschaftlichen Struktur des Landes. In England z. B. hebt man am meisten den kolonialen Handel heraus, und zwar aus ohne weiteres erkennbaren Gründen; und während man die verschiedenen Kategorien des Einfuhrhandels fast vernachlässigt, analysiert man hingegen eingehend den Ausfuhrhandel, mit dem das englische Schicksal so eng zusammenhängt. In Deutschland wird der Vervollkommnungshandel sehr sorgfältig beobachtet, weil man besonderen Wert darauf legt, jeden technischen Fortschritt der Fabriken mit Genauigkeit zu erkennen.

140. Die Aufstellung der Handelsstatistiken in den verschiedenen Ländern und ihre hauptsächlichen

[1] Mit Recht möchten Giffen und Bateman, daß von den aus fremdländischen Rohstoffen hergestellten Fabrikwaren der Wert der Rohstoffe abgezogen würde, wenn die Rechnung der Handelsbilanz aufgestellt wird. Die Ausrechnung dieses Abzuges ist aber aus technischen Gründen sehr schwierig.

Mängel. — Die Methoden der Handelsstatistik unterscheiden sich, wenn sie auch den angedeuteten Gesichtspunkten folgen, noch in den Einzelheiten. Wir wollen hier nur darauf hinweisen, daß man im großen ganzen dreierlei verschiedene Systeme statistischer Kompilation unterscheiden kann: ein einfaches, wie es England befolgt; ein mittleres, das Italien eigen ist; ein sehr ins einzelne gehendes und verwickeltes, das Deutschland durchführt.

Die englische Statistik umfaßt als Einfuhr die zu jedweder Benutzung in das Königreich eingetretenen Waren. Der spezielle Handel, worunter die zum Verbrauch eingeführten Waren berücksichtigt sein sollten, umfaßt nur die sehr wenigen, dem Zoll unterworfenen Waren. Unter Ausfuhr umfaßt sie dann: 1. die nationalen oder nationalisierten Waren, 2. die wiederausgeführten kolonialen und ausländischen Waren. Der ohne viel Umstände ersichtliche Hauptfehler der englischen Statistik ist der, nicht mit Genauigkeit oder auch nur annähernd die Menge der in das Königreich zum Verbrauch oder zur Umgestaltung in den Fabriken eingetretenen Waren erkennen zu lassen. Eine gewisse Vorstellung hiervon könnte man sich bilden, indem man vom allgemeinen Einfuhrhandel den besonderen Einfuhrhandel und die wiederausgeführten kolonialen und ausländischen Waren abzöge; indessen wäre diese Ausrechnung voller Fehler, denn die Statistiken sind schon an und für sich unvollkommen, und jede arithmetische Operation mit ihnen wird zwar manchmal Irrtümer ausgleichen, meist sie aber vervielfältigen. — Die Unvollkommenheit der englischen Statistik erklärt sich aus dem Wunsche, den Handel nicht mit Schätzungs- und Kontrollverfahren zu belästigen, die sich schlecht mit der in England geübten Handelsfreiheit vertrügen.

Die italienische Statistik umfaßt als speziellen Handel unter Einfuhr: a) die zum Verbrauch eingeführten ausländischen Waren; b) eine Anzahl benannter ausländischer Waren, welche zeitweilig zum Zwecke der Bearbeitung eingeführt werden; c) die anderen ausländischen Waren, die zeitweilig eingeführt und nicht innerhalb der gesetzlich bestimmten Frist wiederausgeführt werden; d) die Seide und die gesponnenen Seidenabfälle, die, nachdem sie im Auslande gefärbt worden sind, wiedereingeführt werden, und die aus dem Auslande zurückkehrenden nationalen Waren, die zollfrei eingelassen werden. Unter Ausfuhr: a) die endgültig nach dem Auslande ausgeführten nationalen und nationalisierten Waren; b) die zeitweilig, um verkauft zu werden, ausgeführten und nicht innerhalb der vorgeschriebenen Frist wiedereingeführten nationalen Waren; c) die aus der Bearbeitung der zeitweilig eingeführten Rohstoffe gewonnenen Erzeugnisse; d) die

zeitweilig zur Färbung ausgeführten Rohseiden und gesponnenen Seidenabfälle. — Auch die italienische Statistik hat ihre Mängel. So ist es z. B. nicht logisch, im speziellen Handel die zeitweilig eingeführten und ausgeführten Waren zu registrieren, weil man solchermaßen zweimal registriert und mithin den Wert der den Gegenstand des Vervollkommnungshandels bildenden Waren verdoppelt; sie müßten vielmehr ebenso wie die Transitwaren besonders gerechnet und nicht im speziellen Einfuhr- und Ausfuhrhandel einbegriffen werden. Ein anderer, wenngleich unverbesserlicher Irrtum ist der, die nationalisierten Waren in den speziellen Ausfuhrhandel einzuschließen, da dieser nur die eigenen Waren der Wirtschaft des Landes oder die in ihm gründlich umgestalteten Waren umfassen sollte, während eine nationalisierte Ware jede beliebige, gegen oder ohne Zoll in den Staat eingetretene ausländische Ware ist. Allerdings ist es unmöglich, nachdem einmal die fremdländische Ware in den inneren Markt eingetreten ist, zu unterscheiden, ob es sich bei der Ausfuhr um nationale oder nationalisierte Waren handelt.

In der deutschen Statistik, der allerkompliziertesten, haben wir außer dem Generalhandel und dem Spezialhandel noch den Gesamt-Eigenhandel. Der Generalhandel umfaßt den Eigenhandel nebst dem Transithandel. Der Eigenhandel ergibt sich in der Einfuhr aus: a) den aus dem Auslande auf direktem Wege endgültig und zeitweilig eingeführten Waren, b) den aus den Depots eingeführten Waren; in der Ausfuhr aus: a) den zeitweilig oder endgültig in direkter Weise ausgeführten Waren, b) den aus den Depots ausgeführten Waren. Der Spezialhandel umfaßt: in der Einfuhr, die Waren, welche direkt aus dem Auslande oder aus den Depots in den Verbrauch eintreten; in der Ausfuhr, die endgültig ausgeführten Waren mit Einschluß der einer internen Produktionssteuer unterworfenen und unter fiskalischer Kontrole ausgeführten einheimischen Waren. Auch hier finden wir, daß die Statistiken derart aufgemacht werden, daß sie den Teil der Volkswirtschaft, der größere Bedeutung erlangt hat, besonders herausstellen. So bemerken wir jetzt, wo Deutschland sich industriell entwickelt hat, daß die deutsche Statistik einen bedeutenden Teil dem Vervollkommnungshandel einräumt und sogar die Bestimmung und die Herkunft der zu vervollkommnenden Waren angibt. Es ist das ein eindeutiges Symptom des erreichten industriellen Fortschritts.

Die deutsche Statistik verbessert mit ihrer dreifachen Teilung den Irrtum, den wir oben an der italienischen Statistik aufgezeigt haben. Der Eigenhandel der deutschen Statistik entspricht dem Spezialhandel der italienischen, und in beiden finden wir den Vervollkommnungs-

handel eingeschlossen. Jedoch stellt der deutsche Spezialhandel den Vervollkommnungshandel nicht in Rechnung, vermeidet also den Irrtum und bringt die Statistik der Vollkommenheit nahe.

141. **Die Berechnung der Einheitswerte für die Handelsstatistiken.** — Wir wollen nun zusehen, wie die Einheitswerte festgesetzt werden, deren sich die Statistik bedient, und wie dieselben dann beitragen, die Gesamtwerte des internationalen Handels zu bestimmen.

So lange die Wertzölle in Übung waren, war die Berechnung des Wertes des Handels leicht, weil man die von den Einfuhrhändlern erklärten oder sonst als Maß der Zollauflage angesetzten Werte zur Grundlage nahm.

Heute, wo die Zölle fast sämtlich spezifische sind, geschieht die Berechnung des Einheitswertes durch direkte Nachforschung; und da der Anlaß zu Untererklärungen, wie er bei den Wertzöllen gegeben war, weggefallen ist, sind die Ziffern exakter wie einst. Immerhin sind die Irrtümer, und zwar in den Statistiken aller Länder, noch vorhanden, und sie kommen: 1. von der Schwierigkeit, mit Genauigkeit den Wert einer jeden Ware, d. h. ihren Einheitswert, zu bestimmen; 2. von der Art, in der diese Waren in Artikel gruppiert sind, und der damit gegebenen Notwendigkeit, auf den durchschnittlichen Wert der den Artikel zusammensetzenden Waren zu bauen; 3. von der Schwierigkeit, mit Genauigkeit die vom Staate eingeführten oder ausgeführten Warenmengen festsetzen zu können.

Die erste Irrtumsquelle bedarf keiner besonderen Erläuterung. Eine nicht sorgfältig kontrollierte Information und im allgemeinen eine nicht mit Genauigkeit vorgenommene Nachforschung können ihre Ursache sein. Und es gibt verschiedenen Anlaß, sich zu irren. Meistenteils werden die Einheitspreise an der Grenze des Staates berechnet, und es sind das die Originalpreise vermehrt um die Frachtkosten, aber nicht um den Zoll. Nicht immer werden aber in der Praxis zu den Originalpreisen die Frachtkosten zugerechnet und die Grenzzölle weggelassen. Die Suche nach dem wirklichen Werte der Waren erweist sich daher sehr kompliziert und als leicht dem Irrtum ausgesetzt. Und gleich als ob das nicht genügte, finden wir noch weitere Beweggründe zu irrtümlicher Schätzung.

Bekanntlich hat dieselbe Ware mannigfache und mitunter zahlreiche Qualitäten. Nun beziehen sich die Preise, denen die Zollstatistiken Rechnung tragen, nicht auf jede Warenqualität, sondern auf die Zollartikel, die nicht nur verschiedene Warenqualitäten dar-

stellen, sondern auch ganz besondere Gruppierungen von ihnen. Der statistische Wert der zollamtlichen Ziffern entfernt sich mehr oder minder weit von der Wahrheit je nach dem größeren oder geringeren Umfang der Artikel. Dieser Irrtum hat seinen Ursprung sowohl in der Notwendigkeit, einen durchschnittlichen Wert für die in jedem Tarifartikel zusammengefaßten Waren festzusetzen, als auch in den Mengen, in denen jede einzelne dieser Waren eingeführt oder ausgeführt worden ist. Welche Tragweite der Irrtum in der Praxis erhalten kann, läßt sich ahnen, wenn man sich vergegenwärtigt, daß manche Tarifartikel hunderte verwandter Waren umfassen, die sehr verschiedene Werte haben und auch in sehr verschiedenen Mengen eingeführt und ausgeführt worden sind.

Diesem Mißstand hat man abzuhelfen gesucht vermittels einer „Diskrimination" des Tarifartikels, d. h. indem man die hauptsächlichen Waren, welche den Artikel bilden, besonders verrechnete. Dieses System schafft aber den Irrtum nicht fort, sondern schwächt ihn bloß ab. Unzweifelhaft ist freilich, daß die Irrtümer dieser Art abnehmen mit der Zunahme der Spezialisierung der Artikel und mit ihrer „Diskrimination" zu statistischen Zwecken.

Die dritte Irrtumsquelle ist nicht minder bedeutend als die zweite. Die Irrtümer dieser Art vermindern sich im allgemeinen mit der Steigerung der schützenden oder fiskalischen Funktion der Grenzzölle. Die Länder freihändlerischer Richtung gewähren vielen Waren zollfreie Einfuhr, und die Zollstelle hat infolgedessen kein Interesse daran, deren Mengen bei der Einfuhr genau festzustellen. Anders bei den Ländern schutzzöllnerischer Richtung. Hier wird fast allen eingeführten Waren und sogar den Rohstoffen eine geringe „statistische Gebühr" auferlegt, so daß die Kontrolle der eingeführten Waren einfach und erschöpfend zu bewerkstelligen ist. Was den Ausfuhrhandel betrifft, so ist die Irrtümlichkeit der Schätzungen größer, weil die Ausfuhrzölle heutzutage sehr selten geworden sind und man ohne irgendwelche Kontrolle die von den Ausfuhrhändlern erklärten Mengen anerkennt.

142. Die Vergleichung der Handelsstatistiken. — Die Vergleichung der Statistiken des internationalen Handels kann zum Zwecke haben die Ermittlung des eingetretenen Fortschritts oder Rückschritts im Austausch aller oder einiger Waren mit allen fremden Ländern. Es ist das eine Vergleichung auf der Grundlage der Zeit. So vergleicht man den Auslandhandel von 1876 mit dem von 1880, um zu sehen, welche Ergebnisse die Anwendung des neuen Zolltarifs von 1878 gehabt hat.

Die Vergleichung kann stattfinden zwischen den gleichartigen Statistiken derselben Jahre in den verschiedenen Ländern; und zwar um das verschiedene Maß abzuschätzen, in welchem in jedem der Länder der Gesamthandel abnimmt oder zunimmt.

Schließlich kann die Vergleichung zum Zweck haben die Feststellung des Maßes, in dem der Einfuhr- und Ausfuhrhandel von und nach einigen Ländern zunimmt oder abnimmt.

In den ersten beiden Fällen umfaßt der Vergleich alle ausgetauschten Waren oder einige von ihnen ohne Rücksicht auf Herkunft und Bestimmung. Im dritten Falle hingegen wird die Vergleichung nur vorgenommen zwischen einigen Handelszweigen, unter Berücksichtigung jedoch der Länder, mit denen der Austausch vollzogen worden ist.

Welches auch immer die vorzunehmende Vergleichung sei, es sind stets einige Gesetze der statistischen Logik gegenwärtig zu halten, ohne die man zu verfehlten Schlußfolgerungen käme. Wenn die Handelsstatistik das mare magnum der Fälschungen genannt werden konnte und diese Bezeichnung nicht einmal unbillig erschien, so hat man das nicht sowohl der natürlichen Unvollkommenheit der Datensammlung zu verdanken, als vielmehr der Tatsache, daß die Vergleichung ausgeführt wurde jenseits jeden Kriteriums statistischer Unparteilichkeit. Das Vorurteil verseuchte die Nachforschung, und das statistische Material wurde nicht in seiner ganzen Vollständigkeit erörtert und verwendet, so daß dieselben Zahlen herhielten sowohl zur Verteidigung des Schutzes wie zur Verteidigung der Freiheit. Daraus ist ein gewisses Mißtrauen gegen die Handelsstatistiken entsprungen, die uns doch sehr wohl die Wahrheit zu enthüllen vermögen, wenn sie nur richtig geprüft werden.

Ebenso wie in jedweder statistischen Untersuchung die regelmäßigen von den zufälligen Ursachen abgesondert werden, so muß man unseres Erachtens auch bei gewissen handelsstatistischen Vergleichungen die Jahre, welche von anormalen Ursachen beeinflußt waren, ausschalten. Man kann nicht den Einfuhrhandel in einem Jahr, das einer Zollreform voraufging, mit demjenigen des auf die Zollreform folgenden Jahres vergleichen und aus der Vergleichung recht unbedingte Schlüsse ziehen. Denn, wie man weiß, vervielfältigt sich in dem der Zollreform voraufgehenden Jahre die Einfuhr oder steht auch still, je nachdem die Veränderung im schutzzöllnerischen oder freihändlerischen Sinne erfolgen soll, und zwar um die Waren den belastenderen Zollauflagen zu entziehen. Wenn man daher in einer Vergleichung ein solches Jahr mit einbezöge, so würde der Grundsatz der statistischen Homogenität

verletzt. Ebensowenig kann man den speziellen Handel eines Landes mit dem allgemeinen Handel eines anderen vergleichen; das wäre ungefähr dasselbe, wie wenn man in der Kriminalstatistik die Zahl der angezeigten Vergehen mit der der Verurteilungen vergleichen wollte. Und auch wenn die in Vergleich gestellten Daten anscheinend homogen sind, wie z. B. die Statistiken des speziellen Handels zweier verschiedener Länder, hat man sich den verschiedenen Umfang der Statistiken selber zu vergegenwärtigen, um zu minder irrtümlichen Schlüssen zu gelangen. Jedenfalls sind solche absolute Wahrheiten, wie sie z. B. aus der Vergleichung der Statistiken der Geburten und Todesfälle sich entnehmen lassen, auf dem Gebiete der Handelsstatistiken ausgeschlossen. Hier ist die Wahrheit immer nur annähernd, und zwar weil die Fehlerquellen, die in den Handelsdaten eines jeden Landes liegen, zahlreich und auch erheblich sind. Von diesen Fehlern gleichen sich einige manchmal aus, manch ander Mal aber auch nicht.

Wer die Statistiken desselben Landes vergleichen will, um die im Handelsverkehr der verschiedenen Jahre eingetretenen Veränderungen zu erkennen, wird sich einen ziemlich genauen Begriff von ihnen bilden können, wenn er seine Untersuchung auf eine einzige Ware beschränken will. Doch auch in diesem ganz speziellen Falle ist die quantitative Vergleichung nicht immer fähig, zu exakten Folgerungen zu führen; schon deshalb nicht, weil die Qualitäten einer in einem Zolltarifartikel genannten Ware, wie wir oben dargetan haben, sehr verschieden sein können. Die Vergleichung ist annähernd genau, wenn man die Veränderungen im Handel desselben Tarifartikels in den verschiedenen Jahren erfassen will. Wenn man aber die Prüfung ausdehnen will auf den ganzen internationalen Handel oder einen beträchtlichen Zweig von ihm, dann erfolgt die Vergleichung auf Grund der Werte und wird, wie wir bereits angedeutet haben, bei der zeitlichen und örtlichen Veränderlichkeit der Preise und bei der Verschiedenheit der Bestimmung der Werte an den Zollstellen notwendigerweise mangelhaft.

Die Vergleichung der Gesamtwerte der Zollstatistik in der Zeit, um die in den Mengen eingetretenen Veränderungen zu erkennen, ist über die Maßen trügerisch wegen der Veränderung der Einheitswerte. Man kann dem aber einigermaßen abhelfen, indem man auf die Mengen der, in den Jahren des zu prüfenden Zeitabschnitts eingeführten und ausgeführten Waren die Einheitswerte des Ausgangsjahres anwendet. Solchermaßen wäre jede Veränderung in den Gesamtwerten den Veränderungen in der Menge untergeordnet.

Um die quantitativen Wandlungen des Auslandhandels rasch

ersichtlich zu machen, wäre das beste, zu den Indexnummern seine Zuflucht zu nehmen, indem man die, mit der eben besprochenen Methode erzielten absoluten Werte auf verhältnismäßige Werte zurückführt, die immer in dem Sinne zeugen würden, daß die in den Mengen erfolgten Veränderungen erkannt werden.

Die Vergleichung geschieht aber nicht bloß in der Zeit, sondern auch zwischen Land und Land in demselben Jahre. Es könnte scheinen, daß bei dieser letzten Vergleichungsform die Irrtumsursachen sich verringern müßten. Sie sind hingegen viel zahlreicher und auch viel schwerer. Die Hauptursachen von Irrtümern sind außer denen, die wir oben besprochen haben und die sich auch auf diese Vergleichungen reflektieren, die folgenden:

1. Daß der spezielle Handel, welcher derjenige ist, der mit größerer Genauigkeit über die Handelstüchtigkeit eines Landes Kunde gibt, verschieden verstanden wird in den einzelnen Staaten und in jedem von ihnen einen verschiedenen Umfang hat.

2. Daß die Quantitäten und Qualitäten der Waren zwar genau festgestellt werden, wenn sie zollpflichtig sind, es aber nicht werden, wenn sie zollfrei eingelassen werden. Die Irrtumsursachen sind somit größer in den Ländern mit leichten und spärlichen Einfuhrzöllen als in den Ländern, in denen die Zollschraube aus wirtschaftlichen und fiskalischen Gründen angezogen ist.

3. Daß die Schmuggelei verschieden betätigt wird je nach der größeren oder geringeren Zollschärfe in den einzelnen Ländern. Es sind mithin die aus dieser Ursache entspringenden Irrtümer größer in den Ländern mit höheren Einfuhrzöllen.

4. Daß die Gesetzgebung über die Tara von Staat zu Staat wechselt, was bewirkt, daß dieselbe Ware in einem Staate der Besteuerung unterworfen wird auf Grund des Nettogewichts und in einem anderen Staate auf Grund des Bruttogewichts.

5. Daß der Transithandel den speziellen Einfuhrhandel beeinflußt, indem er ihn vermehrt. Die zollfreien Waren werden nicht immer im Transithandel registriert, und die Zollstelle hat kein Interesse daran, genaue Angabe ihrer Bestimmung zu verlangen. Daraus folgt, daß sowohl der Einfuhr- wie der Ausfuhr-Spezialhandel sich vergrößert findet auf Kosten des Transithandels.

6. Daß in den Ländern mit gesundem Geldumlauf die Einheits- und Gesamtwerte der Waren sich niedriger halten als in den Ländern mit entwertetem Umlauf, und daß der Unterschied der Werte sich in demselben Sinne vergrößert, je höher in den Ländern mit entwertetem Umlauf das Aufgeld steigt.

Diese Irrtumsgründe können nicht immer beseitigt werden. Der erste Irrtumsgrund könnte mit verhältnismäßiger Leichtigkeit ausgeschaltet werden, wenn ein internationales Übereinkommen die Waren festsetzen würde, die im Spezialhandel einbegriffen sein sollen. Was den zweiten Irrtumsgrund betrifft, so kann man ihn nicht ganz beheben, wenn man eine statistische Gebühr auf die eingeführten und ausgeführten Waren legt. Denn solche Gebühren, die in einförmigem und bescheidenem Maße von allen Waren erhoben werden, sehen eben darum von den Qualitäten ab. Man hätte also durch sie nur eine Verbesserung für den Teil der Vergleichung, der sich auf die Mengen bezieht, und nicht für den, der die Qualitäten betrifft und häufig der erheblichere ist.

Es braucht nicht gesagt zu werden, wie vergeblich jede Maßnahme zur völligen Unterdrückung der Schmuggelei ist. Sie wird, so lange hohe fiskalische Zölle in Übung sind, fortwährend die Grenzen eines jeden Staates durchdringen, und die Statistik wird nicht dazu gelangen, einen erheblichen Teil des Handelsverkehrs zu registrieren. Im Falle benachbarter Staaten figuriert freilich die geschmuggelte Ware nicht einmal in der Ausfuhrstatistik des Staates, aus dem sie herkommt. Es fehlt in solchem Falle in der Statistik der beiden Staaten ein übertragener Wert; aber diese Lücke bewirkt, wenngleich sie die Berechnungen des internationalen Austauschs fälscht, keinen Widerspruch zwischen den beiden Statistiken. Wenn aber die betrügerisch eingeführte Ware aus einem fernen Lande herkommt, dann wird sie in der Statistik des ausführenden Landes vermerkt sein, und der Gegenposten im einführenden Lande wird fehlen.

In betreff der Taxen wäre ein internationales Übereinkommen um so weniger schwierig, als die hier entspringenden Einkünfte der Staatskasse nur sehr bescheidene sind und die anderen Beweggründe noch weniger wiegen als die finanziellen. Jedenfalls könnte man leicht anknüpfen an die Geschwindigkeit der Zolloperationen, auf die, nicht mit Unrecht, einige Staaten Wert legen.

Die aus dem Transit erwachsenden Irrtümer werden leicht verbessert durch die Auferlegung der statistischen Gebühr, die niemals auf die Waren des Transithandels angewendet werden darf. Wenn es sich dann um Waren handelt, welche das Land nicht herstellt und die im Ausfuhr-Spezialhandel figurieren, so kann derjenige, der die Vergleichung anstellt, den Irrtum verbessern, indem er die Waren vom Spezialhandel abzieht und sie dem Transithandel hinzufügt.

Aus diesen Gründen hat also die Vergleichung der Statistiken der einzelnen Länder nur einen annähernden Wert. Es ist nicht

exakt, wenn man sagt, daß von diesem zu jenem Jahre der Einfuhr-Spezialhandel eines Landes X gestiegen ist um 20% und der eines Landes Y um 10%. Man muß sehen, ob und in welchem Maße zu dieser Steigerung die Irrtümer beigetragen haben, die sich ergeben aus der Schätzung der Werte, aus dem größeren oder geringeren statistischen Umfang des Spezialhandels sowie aus der qualitativen und quantitativen Bestimmung der Waren, aus der Schmuggelei und aus den Taren.

Irrtümer anderer Art zum Nachteil der Genauigkeit der Vergleichungen sind die in bezug auf Herkunft und Bestimmung der Waren. Nicht für alle aus einem Lande ausgeführten Waren ist die Erklärung ihres letzten Bestimmungsortes genau. Viele, an Deutschland verkaufte italienische Erzeugnisse werden z. B. an der Zollstelle als nach der Schweiz bestimmt bezeichnet und werden infolgedessen mit einem Bestimmungsort registriert, der nicht der wahre ist. Vielmals folgt auf diesen ersten Irrtum ein zweiter, weil, um in unserem Beispiel zu bleiben, die deutschen Zollstellen als schweizerische Waren verzeichnen, die in Wirklichkeit italienische sind. Daraus folgt, daß bei der Vergleichung des italienisch-schweizerischen Austauschs Italien mit mehr Ausfuhr figuriert, als in Wirklichkeit der Fall ist, und daß bei der Vergleichung des italienisch-deutschen Austauschs Italien mit weniger Ausfuhr figuriert als in Wirklichkeit. Die Irrtümer können sich hier noch sehr vervielfältigen, indem unterwegs der Bestimmungsort abgeändert wird, indem der Einfuhrhändler die falschen Angaben des Ausfuhrhändlers berichtigt oder der Ausfuhrhändler exakter ist als der Einfuhrhändler usw. Tatsächlich entspricht z. B. die italienische Ausfuhrstatistik nach Deutschland nie der deutschen Statistik der Einfuhr aus Italien, und die italienische Statistik der Einfuhr aus Deutschland nie der deutschen Statistik der Ausfuhr nach Italien. Zu all dem kommen noch weitere Unstimmigkeiten aus den verschiedenen befolgten Methoden der Feststellung der Werte der ausgetauschten Waren.

Die statistische Feststellung des internationalen Austauschverkehrs hat sich sehr gebessert gegen früher, aber ist noch nicht so weit, um die Unstimmigkeiten dieser Art zu verbessern.

Die Regierungen, und insbesondere die Schweiz (1891) und England (1906), haben auch mit Erfolg ihr Augenmerk gerichtet auf die Ausschaltung der Irrtümer infolge unrichtiger Angabe der Herkunft oder Bestimmung der Waren.

Eine fernere Ursache des Irrtums liegt in dem Umstande, daß die am Ende eines Jahres aus einem Lande abgeschickten Waren

vielmals erst zu Anfang des nächsten Jahres im Bestimmungslande eintreffen und daß darum ihre statistische Registrierung in zwei verschiedenen Jahren erfolgt. Diese Irrtümer stehen in direktem Verhältnis zu dem Betrage der in den genannten Zeitpunkten gemachten Speditionen und der Entfernung zwischen den beiden Ländern.

Und die Aufzählung der Ursachen, welche die Harmonie stören und die wechselseitige Übereinstimmung der Statistiken verhindern, ist noch nicht beendet. Die Statistiken tragen den in Freidepots eingetretenen Waren nicht Rechnung, weil diese Depots als ausländischer Boden angesehen werden. Die Waren, die in diese Depots eintreten, sind aber bereits registriert von den Statistiken der Herkunftsländer, und es findet sich kein Gegenwert in den Statistiken der Bestimmungsländer für diejenigen Warenmengen, die von den Freidepots wieder ins Ausland abgeschickt worden sind.

Das Differenzialregime (und ein solches ist auch das Regime des allgemeinen Tarifs, angewandt auf ein Land, während der Konventionaltarif auf andere Länder angewandt wird) hat bei all den Schäden, die es herbeiführt, das Verdienst, die erwähnten Irrtümer wenigstens teilweise zu verbessern. Denn es veranlaßt die Einführung von Ursprungszeugnissen, um die Herkunft der Waren besser festzustellen und diejenigen, welche das Recht auf Begünstigung haben, von denen zu unterscheiden, die es nicht haben. Freilich kommt es hier auch vor, daß manche Waren von einer anderen Grenze und mit gefälschten Ursprungszeugnissen anlangen. Immerhin werden hier die Statistiken mit erheblich größerer Treue den wirklichen Stand der Herkunfts- und Bestimmungsverhältnisse widerspiegeln. Allerdings verbleiben auch die Länder, welche das Differenzialregime anwenden, mit ihren Ausfuhrstatistiken unverändert bei den Irrtümern, denn ihre Zollstellen sind in besonderer Weise interessiert nur an der Herkunft der eingeführten Waren und nicht an der Bestimmung der ausgeführten.

Im Gegensatz hierzu hat die sonst so wohl verdiente Klausel der Meistbegünstigung die Schuld an der Vermehrung der statistischen Ungenauigkeiten. Wenn der Handelsfrieden das normale Regime der internationalen Geschäfte ist und die Klausel der Meistbegünstigung allenthalben angewandt wird, dann verschwindet der Gebrauch der Ursprungszeugnisse und damit die Notwendigkeit, die Herkunft der Ware gut festzustellen. Die Statistiken werden in solchem Falle voll der größten Ungenauigkeiten.

Irrtümer anderer Natur schädigen die Genauigkeit der Untersuchung, wenn es sich darum handelt, einige Handelszweige eines

Landes mit den verwandten eines anderen Landes zu vergleichen. Es ist bereits erwähnt worden, daß, um die wirtschaftliche Entwicklung besser verfolgen zu lassen, alle mit dem Auslande ausgetauschten Waren in große Kategorien gruppiert werden, und zwar industrielle Rohstoffe, halb bearbeitete Stoffe, Fertigerzeugnisse und Nährwaren. Wenn nun auch diese Kategorien im einen und im anderen Lande genau die gleichen sind, umfassen sie doch nicht hüben und drüben dieselben Waren. So klassifiziert Deutschland einige Erzeugnisse als Fertigerzeugnisse, welche Italien unter die halb bearbeiteten Stoffe rechnet, und umgekehrt. Die gleiche Benennung deckt eben sehr verschiedene und darum unvergleichbare Dinge. Hierzu kommt, daß nicht einmal alle Länder die gleiche Einteilung in vier Kategorien haben: so tragen z. B. Deutschland und die Schweiz den halb bearbeiteten Stoffen gar keine besondere Rechnung und begnügen sich mit nur drei Kategorien.

Die Vergleichung erhält aber den Charakter annähernder Genauigkeit wieder, wenn sie unternommen wird zwischen den statistischen Ergebnissen verschiedener Jahre in demselben Lande.

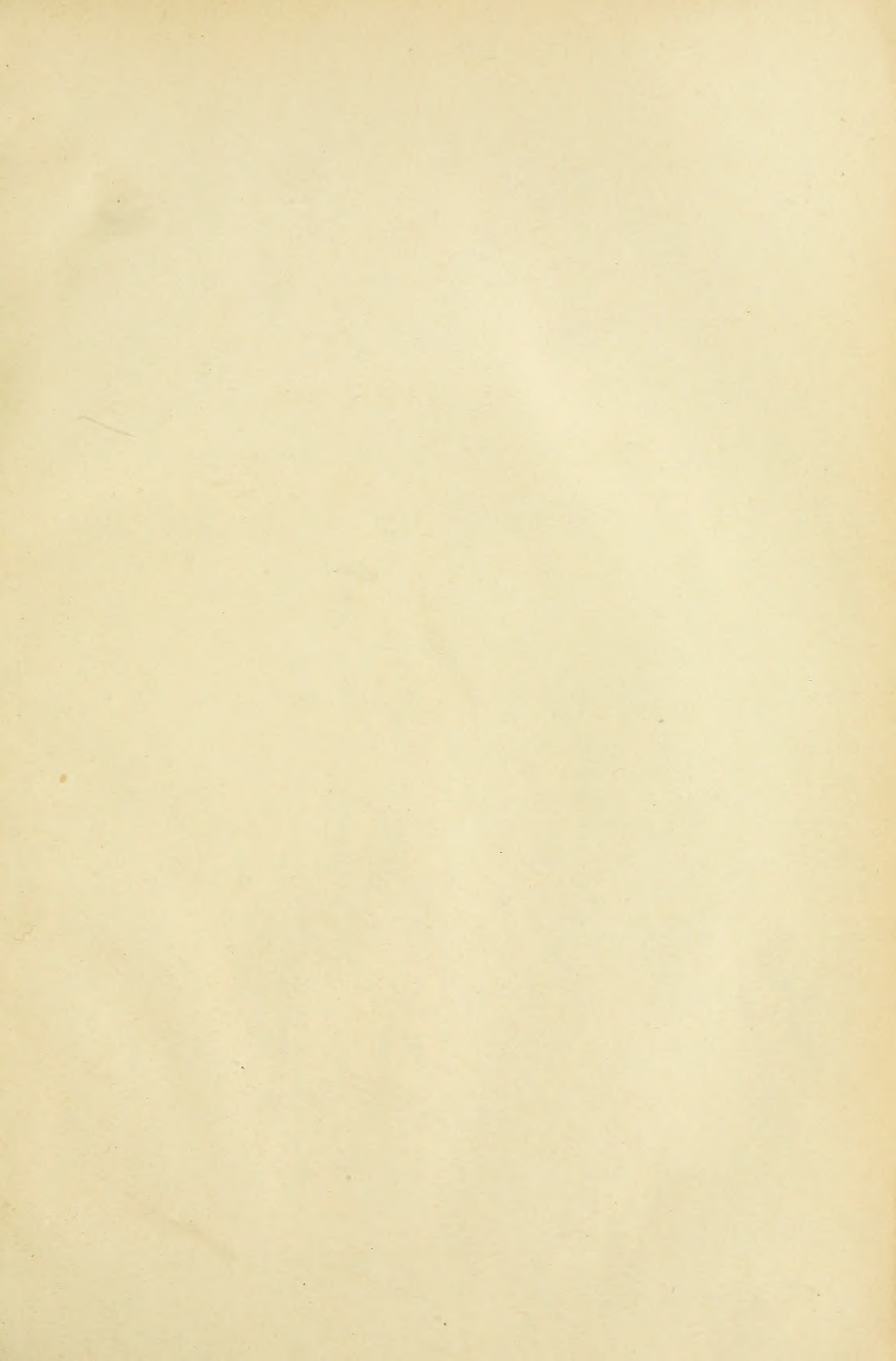
Die Vergleichung muß also, wenn sie sich vorsetzt, das Maß festzustellen, in dem der Handelsverkehr von Land zu Land sich verändert, zahlreiche Irrtumsursachen sich gegenwärtig halten, welche sich nicht immer ausschalten lassen, wenngleich einige von ihnen unschwer verbessert werden können.

Höchst vorsichtig muß also auf diesem Gebiete vorgehen, wer zu brauchbaren, verläßlichen Schlußfolgerungen gelangen will. Die statistische Wissenschaft gibt in dieser Hinsicht wertvolle Anweisungen, denen jeder folgen muß, der sich nicht von der Wahrheit entfernen will.

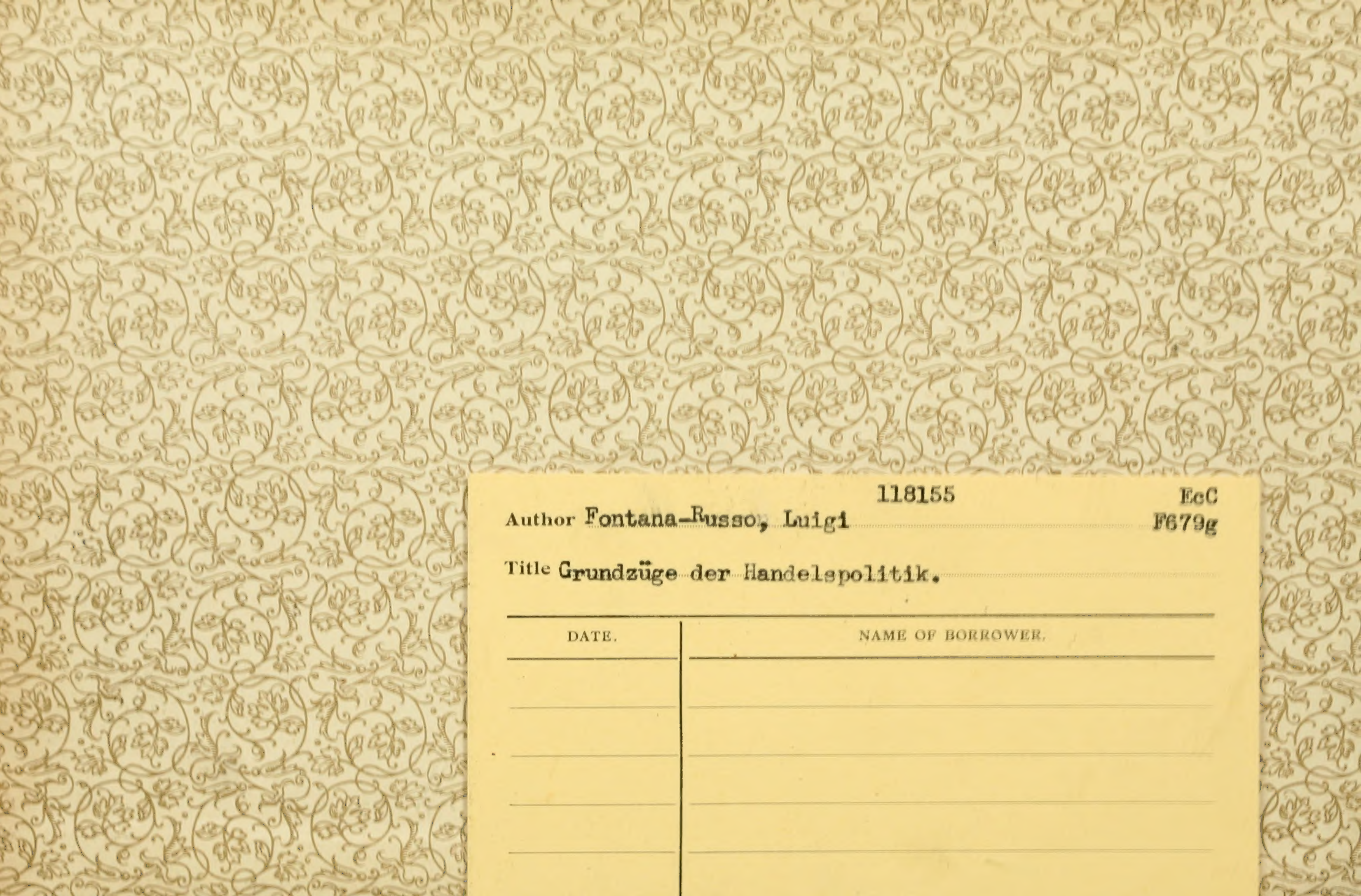
Das statistische Material, das ein jedes Land alljährlich zurecht macht, ist nicht, wie manche sagen, das mare magnum der wirtschaftlichen Mystifikation. Es wird nicht zur Verteidigung entgegengesetzter Interessen dienen, so lange man es unbefangen bearbeitet. Nicht das ist der wunde Punkt, daß die Handelsstatistiken nicht die Wahrheit enthalten, sondern vielmehr dies, daß diejenigen, die sich der Handelsstatistiken bedienen, von der Wahrheit nichts wissen wollen und die Zahlen pressen möchten zur Verteidigung eigensüchtiger Interessen oder wankender doktrinärer Vorurteile.

Alphabetisches Sachregister.

(Die Zahlen bedeuten die Seiten.)







118155 EcC
Author Fontana-Russo, Luigi F679g
Title Grundzüge der Handelspolitik.

DATE.	NAME OF BORROWER.

